

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY

MID Insight

12. November 2013

Messezentrum Nürnberg - NCC Mitte

Der größte BPM-Kongress der DACH-Region

Referenten: Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer (Scheer Group), Dr. Stefan Ried (Forrester Research), Sascha Lobo

Melden Sie sich
noch heute an!www.insight2013.de

Bestens vernetzt

Ein neuer Hot Spot entsteht in der SAP-Community! Durch maximale Synergie bietet QSC mit der übernommenen Info AG einen einzigartigen Service für SAP-Bestandskunden. Mit dem Vorstandsvorsitzenden Jürgen Hermann sprach Chefredakteur Peter M. Färbinger.
Seite 58

DSAG-Faktencheck

Seite 40

Generation Y fordert SAP

Seite 56

Sicherheit in Unternehmen

Seite 86

Von B1 zu All-in-One

Seite 90

PBS Software für den Einzelhandel

Besuchen Sie unseren Stand
auf dem **DSAG-Jahres-**
kongress: Halle 12/B9



Günther Reichling, Geschäftsführer PBS

Integration und schnelle Analyse von Kassendaten in SAP® ERP

Als Einzelhändler sind Sie einerseits verpflichtet, Kassenbon-Daten unverdichtet aufzubewahren und bei Prüfungen vorzuweisen. Andererseits enthalten die POS-Daten auch interessante Verkaufsinformationen, die es zu analysieren gilt.

Die spaltenbasierte Nearline-Datenbank der PBS CPOS-Lösung sorgt für eine einfache und schnelle Integration der Kassendaten in Ihr SAP ERP-System. Und dort auch für eine ebenso schnelle Analyse. Zudem werden die Non-SAP-Daten extrem stark komprimiert und garantiert revisionssicher abgelegt. Und dies alles mit Standard-Hardware zu einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis!

Unglaublich? Testen Sie unsere Software kostenfrei und unverbindlich.



www.pbs-software.com





Peter M. Färinger

Made in USA

SAP-Bestandskunden fragen, ob die vierte Personalentscheidung von Hasso Plattner den deutschen IT-Konzern an den Abgrund führt: Shai Agassi, Léo Apotheker, Lars Dalgaard und nun Jim Snabe? Viermal hat Plattner gewählt, viermal ist er gescheitert. Das Restergebnis heißt Bill McDermott, der das ausländische Unternehmen bald verlassen wird.

Nach ein paar herausragenden Finanzergebnissen wird Bill McDermott SAP verlassen. Der Plan ist trivial: Mit einer Doppelspitze gehört einem nur 50 Prozent des Erfolgs, sodass es nur eine Frage der Zeit war, bis das schwächere Glied (Snabe) vor die Tür gesetzt wird. 2015 wird SAP das angestrebte Ziel von 35 Prozent Marge erreichen – diesen Erfolg will McDermott allein auf sein Konto buchen. Das aktuelle 200-Millionen-Sparprogramm erinnert nicht nur an Léo Apotheker, sondern ist auch die Vorbereitung auf Bills geplanten Gipfelsieg in zwei Jahren. Dann kann er, ausgestattet mit zahlreichen Lorbeeren, das verhasste, ausländische Unternehmen verlassen und endlich bei einem einheimischen Konzern wirkliches Geld verdienen. Man muss nicht Psychologie studiert haben, um zu erkennen, dass sich Bill McDermott bei SAP unwohl fühlt. Zahlreiche abgesagte (Madrid 2012) oder exaltierte (Orlando 2013) Sapphire-Auftritte sind ein Beweis dafür. Wahrscheinlich fühlt er sich im Vergleich zu seinen amerikanischen Kollegen unterbezahlt. Somit kann es nur ein Ziel für McDermott geben: Lorbeeren bei SAP einsammeln und dann so schnell wie möglich den Absprung machen. Weg von diesem ausländischen hin zu einem US-Unternehmen. Wobei die Branche sekundär ist. Bill kann CEO der Walt Disney Company ebenso gut sein wie von Walmart, Microsoft, Google oder General Electric. Mehr Geld und Made in USA sind die Kriterien!

Jim Hagemann Snabe hat den Rückhalt beim „US-Bürger“ und Aufsichtsratsvorsitzenden Plattner und damit das Duell gegen Bill McDermott verloren. Dafür soll er 2014 SAP-Aufsichtsrat werden – aber das ist eine andere Geschichte (siehe Seite 26). Die Disharmonie und Antipathie der Co-CEOs Bill McDermott

(USA) und Jim Hagemann Snabe (Europa) sahen alle. Spätestens beim Sapphire-2012-Affront in Madrid war es der Community klar: Bill zeigt Jim den Stinkefinger! Angekündigt war ein Auftritt der CEOs in Madrid auf der wichtigsten europäischen SAP-Veranstaltung. Kurzfristig und schlecht begründet hat Bill McDermott abgesagt und lächelte freundlich von der Videowall. Snabe stand verlassen auf der Bühne. Obwohl Jim Snabe noch zehn Monate im Amt ist, wird es zu ähnlichen Exzessen nicht mehr kommen: Die Sapphire Europa 2013 wurde gleich als Ganzes abgesagt!

Nach Aussagen von Hasso Plattner, Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe ist SAP erfolgreich wie noch nie und in dieser Zeit der überragenden Stärke glaubt Snabe den richtigen Moment gefunden zu haben, das Unternehmen Hals über Kopf zu verlassen. Er schuldet es seiner Familie, meinte der in der Nähe von Kopenhagen, Dänemark, wohnhafte Noch-Co-CEO. Snabe ist zu jung, um mit ein paar Aufsichtsratsmandaten – neben dem von SAP – seinen Lebensabend zu verbringen. Er ist in seinen besten Jahren, ähnlich wie McDermott. Die Alphamännchen sind aber zu der Erkenntnis gekommen: Es kann nur einen geben! Bei den Buchmachern waren die Wettquoten schon lange zugunsten von McDermott: Die neue SAP ist „Made in USA“. Es fehlt an Mitarbeitern, um die Jahrhundertinnovation Hana unter die Bestandskunden zu bringen – aber Snabe, ein genialer Techniker wie Verkäufer, verlässt das Unternehmen. Er sollte bleiben und nicht flüchten – wo er doch selbst in einem Interview zu Beginn des Sommers noch das SAP-Modell der Co-CEOs lobte.

Peter M. Färinger, Chefredakteur E-3 Magazin



NetApp®



a Fujitsu company



Golf Club St. Leon-Rot

Innovation und Business

Die systematische Auswertung von großen Datenmengen birgt Vorteile für strategische Entscheidungen und die Optimierung operativer Prozesse. Besonders wichtig sind Echtzeit-Analysen, die Daten aus vielen unterschiedlichen Quellen bearbeiten. So lässt sich die Geschäftsentwicklung im laufenden Betrieb analysieren und Entscheidungen können schneller getroffen werden.

Erfahren Sie mehr darüber im Golf Club St. Leon-Rot! Wir laden Unternehmensentscheider herzlich zur Veranstaltung „Innovation und Business“ am 14. und 15. Oktober 2013 ein. Eine attraktive Agenda und ein Golfturnier erwarten Sie. Alle Details finden Sie unter www.sap.de/businessinnovation.



Hausmitteilung: Kulturvermittlung à la SAP

Anfang August tat die SAP per Pressekonferenz die vollständige Übernahme des Schweizer Konzerns Hybris kund. Doch noch bevor diese in einem kleinen, atmosphärischen Raum in New York begann, wurde in der Community Kritik am Walldorfer Konzern geübt. Man fragte sich, warum ein deutscher Konzern bei der Übernahme einer Schweizer Firma die Pressekonferenz nicht in Europa abhalte. Es musste ja nicht gleich das beschauliche und provinzielle Walldorf sein, es hätte ja durchaus London oder eine andere Metropole sein können. Am besten wäre natürlich Zürich gewesen, allein schon aus Höflichkeit gegenüber der aufgekauften Firma. Dass es letztendlich New York wurde, hat mehrere Gründe. In der Auswahl der Logistik mitspielen dürfte das Bestreben der SAP, künftig noch internationaler aufzutreten. Auch die Umwandlung der SAP AG in eine SAP SE zeugt von diesem Willen. Die Kritik am Austragungsort der SAP-Hybris-Pressekonferenz schien also geleitet durch die Angst, ein Stück deutsche Identität oder vielleicht sogar europäische Kultur zu verlieren. Und Vorurteile gegenüber Amerikanern gibt es ja bekanntlich viele: zu stürmisch, zu optimistisch und zu oberflächlich seien sie, auch würden sie zu schnell vorsehen, modern und innovativ soll alles sein. Rücksicht auf Umwelt, menschliche Schwächen oder Fehler wird dabei kaum genommen. Doch umgekehrt genauso. Was wird den Deutschen nicht alles nachgesagt: zu träge, zu langsam, immerzu pessimistisch, alles muss doppelt und dreifach abgesichert sein, Geschwindigkeit ist ein Fremdwort. Manche dieser Klischees mögen stimmen, andere wiederum nicht. Sicher ist jedoch, dass es zwischen den USA und Europa gewaltige Unterschiede gibt. Dazu benötigt man keinen Blick in die Arbeitsweise oder Unternehmenskultur amerikanischer und europäischer Firmen. Es genügt der Besuch eines Broadway-Musicals in New York, die Teilnahme an einer Chippendales-

Veranstaltung in Las Vegas oder ein Spaziergang über den Hollywood Walk of Fame, um Unterschiede in der Mentalität festzumachen.

Damit steht die SAP aber nicht allein da. Schließlich beschäftigen alle global ausgerichteten Konzerne Mitarbeiter aus unterschiedlichen Kulturkreisen und Ländern. Sie alle stehen vor der Herausforderung, ihre Mitarbeiter bei Laune zu halten, Kulturunterschiede innerhalb von Abteilungen auszugleichen und Fairness geltend zu machen, egal ob man sich in Walldorf, in Bangalore oder im Silicon Valley befindet. Diesbezüglich befindet sich die SAP derzeit jedoch in einer Ausnahmesituation. Während in anderen Unternehmen Mitarbeitermanagement über alles geht, steht der Walldorfer Konzern derzeit ohne echte Leitfigur im Personalwesen da. Luisa Delgado schied als Personalvorstand im Juli dieses Jahres aus. Finanzvorstand Werner Brandt springt vorübergehend für sie ein. Für ihn kein Neuland. In der Vergangenheit musste er hier schon öfter ausweichen, nachdem Delgados Vorgängerin Angelika Dammann 2011 den Posten aus persönlichen Gründen verlassen hat und die Personalvorstandsstelle daraufhin fast ein Jahr unbesetzt blieb.

In so einer Situation ist es nur verständlich, dass sich unter den Mitarbeitern in Walldorf Sorge breitmacht, wie es mit ihnen und ihrem Arbeitsplatz weitergeht. Ob sich alles oder vieles in die USA verlagert? Oder blitzt hier wieder nur der deutsche Pessimismus auf? Fakt ist, dass die SAP mit großen Baustellen und Herausforderungen konfrontiert ist. Auch wir setzen uns in dieser E-3 Ausgabe intensiv mit der neuen Situation bei SAP auseinander. Lesen Sie dazu unter anderem „Das aktuelle Stichwort“ von Michael Kramer auf Seite zwölf und den Kommentar von Chefredakteur Peter M. Färbinger auf Seite 26.

E-3 Impressum



B4Bmedia.net AG

Chefredakteur und Herausgeber:

Peter M. Färbinger (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 Niederfriniger (arnn)
Tel.: +49(0)89/210284-20
andrea.niederfriniger@b4bmedia.net

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

Olga Novik
Tel.: +49(0)89/210284-27
olga.novik@b4bmedia.net

Eva Winter (Assistentin)
Tel.: +49(0)89/210284-26
eva.winter@b4bmedia.net

Produktionsleitung und Art Direktion:

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

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:

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. Färbinger

Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation:
Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net
Tel.: +49(0)89/210284-22 & +49(0)160/47851-22

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender),
Prof. Wolfgang Mathera, Michael Kramer
Medieninhaber und Lizenzgeber:
Informatik Publishing & Consulting GmbH
5020 Salzburg, Griesgasse 31
Tel.: +43(0)662/890633-0 & Fax +43(0)662/890633-24

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.



DIGIPlus



DIGIPlus



DIGIPlus



DIGIPlus

Digi Plus: Das E-3 Magazin gibt es neben der Druckausgabe ebenso als E-Paper im Web und auf den Tablet- und Smart-Phone-Plattformen Apple iOS (App Store) und Google Android (Play Store). Die digitalen E-3 Ausgaben werden fallweise mit Multimedia-Inhalten angereichert und die Anzeigensujets sind mit den Web-Adressen der Anbieter verlinkt. Digi Plus gibt es für Web-Links, Bildergalerien, Videos und PDFs.



Jürgen Hermann,
QSC-Vorstandsvorsitzender

E-3 Coverstory:

Bestens vernetzt

Der neue Hot Spot in der SAP-Community heißt QSC. Mit der übernommenen Info AG bietet das Unternehmen einen umfassenden Service aus einer Hand. So lautet auch die Devise: bestens vernetzt und maximale Synergie für Kunden und die Community.

■ ■ ■ ab Seite 60



DSAG-Jahreskongress 2013:
„Prozesse im Wandel: Fiktion oder Fakt“ lautet das Motto des diesjährigen DSAG-Jahreskongresses in Nürnberg.

■ ■ ■ Seite 40



Sisyphus im Heuhaufen:

Wie ein Add-on die Arbeit der Personalcontroller künftig erleichtern wird.

■ ■ ■ Seite 54



Risikoadjustierte Planung:

Beherrschung komplexer Szenarien, Integration der Intelligenz des Unternehmens in den Planungsprozess.

■ ■ ■ Seite 76



An einem Strang:

Alles für eine integrierte und prozessorientierte IT-Systemlandschaft.

■ ■ ■ Seite 88

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Made in USA
- 04 Hausmitteilung:
Kulturvermittlung à la SAP
- 11 Monatskarikatur:
McDermott verlässt SAP
- 12 Das aktuelle Stichwort:
SAP goes USA! Wirklich?
- 16 no/name: Ein heißer Sommer
- 20 Vision. Strategy. Results:
Genügt es, ein Gorilla zu sein?
- 32 IDC kommentiert:
Das europäische Erbe von SAP
- 98 Linux-Kommentar:
Cloud-festes Fundament
- 99 www.e3community.info
- 111 Satire Das Letzte:
Das große Saubermachen?
- 112 Rätselhaftes aus der Community
- 113 Vorschau
- 114 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 13 Schnell und flexibel in die Cloud
- 14 Aus drei mach eins
- 17 Wenn Systeme getrennt werden
- 22 Direkt am Schmerzpunkt
- 24 Buchtipps September

- 26 Hassos Traum
- 27 Das Misstrauen sinkt
- 28 Hilfe zur Selbsthilfe
- 30 IT-Prozess-Automation
- 31 Transparenz fürs Finanzamt
- 33 Social Enterprise
- 34 Community Short Facts
- 38 Big Business Cyberkriminalität
- 42 DSAG-Jahreskongress Nürnberg
- 42 Der Faktencheck
- 43 Add-ons für SAP ERP
- 45 Durchdacht und leistungsstark
- 46 Kostentransparentes Hosting von SAP Hana
- 48 Schritt in die richtige Richtung

PERSONAL

- 50 Menschen im September
- 52 Rekordmonat Juli
- 53 Comenius-EduMedia-Auszeichnungen 2013
- 54 Sisyphus im Heuhaufen
- 56 Generation Y fordert SAP-Partner
- 58 Kontrolle ist besser
- 59 Bin ich sicher?

COVERSTORY

- 60 Bestens vernetzt

- 63 Praxis macht den Meister
- 65 Qualität made in Germany
- 66 Maßgeschneidert
- 68 Echtzeit im Outlet: Leere Regale sind passé

WIRTSCHAFT

- 70 Auf Rekordjagd
- 71 Neuartige Einkaufserlebnisse
- 72 Keine Chance der Krise
- 73 Gewappnet für die Zukunft

MANAGEMENT

- 74 Verträge sicher verpackt
- 76 Komplexe Zukunft planbar machen
- 78 Beschleunigter Datentransfer
- 80 Komplexe SAP-Projekte
- 82 Mut zu mehr!
- 84 SAP-Migration mehrdimensional

INFRASTRUKTUR

- 86 ERP-Sicherheitsarchitekturen
- 88 An einem Strang
- 90 Dominant mit SAP All-in-One
- 92 Zu jeder Zeit an jedem Ort
- 94 Easy Metal
- 96 Ein gutes Gefühl

IA4SP schafft Hana-Themenkreis

Die International Association for SAP Partners e. V. (IA4SP) treibt ihre Neuausrichtung weiter voran. Nach der Gründung des Arbeitskreises „SAP-Partnerschaft“ im März nehmen die ersten sechs Themenkreise ihre Arbeit auf. Mit der Wahl eines neuen Vorstandsvorsitzenden sowie eines vergrößerten Vorstandsteams verstärkt der Verein zusätzlich seine Schlagkraft.

Um den Einstieg für kleinere Unternehmen zu erleichtern, verabschiedete die Mitgliederversammlung eine umfangreiche Satzungsänderung. So hob die IA4SP den bisherigen Associate Status auf. Dieser erlaubte nur Firmen mit offiziellem SAP-Partnerstatus die Mitgliedschaft. Zukünftig kann jedes rechtlich selbstständige Unternehmen, das sein Geschäftsmodell auf SAP sowie das SAP-Ecosystem ausgelegt hat, Mitglied in der IA4SP werden. Für kleinere Unternehmen und Start-ups gibt es nun eine neue Beitragsklasse. In einer bis zu zweijährigen Schnuppermitgliedschaft

können neue Mitglieder so die Vereinsaktivitäten erleben und selbst aktiv im Netzwerk mitarbeiten. Weitere Änderungen der neuen Satzung haben zum Ziel, neue Geschäftschancen der IA4SP-Mitglieder untereinander zu fördern und dafür die entsprechenden Organe und Foren zu schaffen. So wurde unter anderem der Themenkreis Neue Geschäftsmodelle gegründet, der zusammen mit den fünf weiteren Themenkreisen Applications, Cloud Computing, Hana, Marketing und Mobility im Rahmen der Mitgliederversammlung tagte. Die Themenkreise behandeln, ähnlich wie bei der DSAG, Themen nach aktuellem

Bedarf der Partner und sollen innerhalb der nächsten sechs bis zwölf Monate konkrete Ergebnisse erzielen. Auch im Vorstand der IA4SP hat sich einiges getan: Axel Mattern von Arvato Systems Technologies wurde einstimmig zum neuen Vorstandsvorsitzenden gewählt. Franz Baljer von T-Systems, Mitbegründer der IA4SP, sowie Michael Kleimeier und Timo Klemm scheiden hingegen aus. Erhalten bleibt Antonio Palacin von IBM als stellvertretender Vorsitzender. Neu im Team sind Andrea Rösinger und Ralf Meyer.

www.ia4sp.org




arcplan – BI & Planung
Einfach und Schnell

www.arcplan.de It simply works™



Die neu geformte Vorstandsetage der IA4SP (von links): Michael Kleimeier (ausscheidender Schatzmeister), Andrea Rösinger (neue Schatzmeisterin), Timo Klemm (ausscheidendes Vorstandsmitglied), Franz Baljer (ehemaliger Vorstandsvorsitzender), Axel Mattern (Vorstandsvorsitzender), Ralf Meyer (neues Vorstandsmitglied). Es fehlt: Antonio Palacin (stellvertretender Vorstandsvorsitzender).

Red Dot Award für Hana-Echtzeitdatenvisualisierung

Designpreis für Hana-Schnittstelle

Der begehrte Red Dot Design Award wird jährlich für außergewöhnliches Design in den Bereichen Produktdesign, Kommunikationsdesign und Designkonzepte vergeben. 2013 wurde auch eine Hana-Schnittstelle von der Jury ausgezeichnet.

Die Münchener Kreativagentur Stereolize setzte sich mit der erst 2013 entwickelten Hana-Schnittstelle für Datenvisualisierung in der Kategorie Interface Design gegen rund 6800 Konkurrenten durch. Damit ist es möglich, Produkt- und Firmenpräsentationen mit Echtzeitdaten zu bespielen und live die aktuellsten Daten

(Geschäftsdaten, Logistikdaten oder Absatzzahlen) zu präsentieren. Der Red Dot Award ist ein international anerkanntes Gütesiegel und steht für Design auf höchstem Niveau. In diesem Jahr wurden rund 6800 Arbeiten abgegeben. In 21 Kategorien konnten Young Professionals sowie erfahrene Designer und Agenturen ihre Kreativprojekte einreichen.

Prämiert wurden 575 Arbeiten, die die neuesten Marketing- und Designtrends vorgeben. Die Preisverleihung findet am 18. Oktober 2013 im Konzerthaus Berlin statt. Anschließend wird im Umspannwerk Alexanderplatz die Siegerausstellung „Design on Stage“ präsentiert.

www.red-dot.de

Innovativ und kreativ

Am 5. Juli 2013 erhielten die innovativsten Unternehmen des deutschen Mittelstands in der Axel-Springer-Passage aus der Hand von Ranga Yogeshwar das Innovationssiegel „Top 100“. Der Innovationspreis von Compamedia wurde zum 20. Mal verliehen.

Die Grundlage für die Auszeichnung ist eine wissenschaftliche Unternehmensanalyse von Prof. Nikolaus Franke und seinem Team vom Lehrstuhl für Entrepreneurship und Innovation der Wirtschaftsuniversität Wien. Dieses Jahr haben die Innovationsexperten 245 Unternehmen untersucht. Die Ergebnisse werden den Teilnehmern in Form eines Benchmarkingberichts zur Verfügung gestellt, der ihre Potenziale aufdeckt und sofort anwendbare Praxistipps liefert. „Die Top 100 bestechen durch ihr exzellentes Innovationsmanagement. Denn heute zählen nicht nur Ideen, sondern auch die Fähigkeit, kontinuierlich und strukturiert an Verbesserungen zu arbeiten“, erklärt der Wissenschaftsjournalist und TV-Moderator Ranga Yogeshwar, der Mentor der Veranstaltung ist. Zu jenen Firmen, die sich ab sofort mit dem Innovationssiegel „Top 100“ rühmen dürfen und damit zu den innovativsten Unternehmen des deutschen Mittelstands zählen, gehören 21 Weltmarktführer, 51 nationale Champions und 67 Familienunternehmen. Darunter befinden sich auch MPDV Mikrolab und Profi Engineering Systems.



Mentor des Innovationspreises „Top 100“ ist der Journalist und TV-Moderator Ranga Yogeshwar.

DIGI plus

Hier finden Sie eine Bildergalerie zur Preisverleihung.

www.top100.de

E-3 Tablet & Smartphone:

Mit der Septemberausgabe finden Sie das E-3 Magazin auf allen iOS- und Android-Tablets sowie Smartphones (iTunes App Store und Google Play Store). Sie können für 5,99 Euro die Einzelausgabe kaufen oder für 39,99 Euro zehn Ausgaben abonnieren. Mit Ihrem Buchungscode wird auch ein PDF-Download und Druck im Web freigeschaltet.



**Ihr Business: echte Menschen,
echte Entscheidungen, echte Konsequenzen.**

**Wer als Erster ankommen
will, muss schneller starten!**



www.cormeta.de

Umsatzpotenzial von 220 Milliarden US-Dollar für SAP-Partner bis 2017

Multimilliardengeschäft

Das Marktforschungsunternehmen IDC hat im Auftrag der SAP herausgefunden, dass SAP-Partner innerhalb der nächsten fünf Jahre einen Umsatz von 220 Milliarden US-Dollar mit Analytics- und Big-Data-Lösungen von SAP erzielen können.

Laut IDC steht diese Entwicklung im Einklang mit einem steilen Nachfrageanstieg nach Analytics- und Predictive-Analytics-Anwendungen sowie nach verbesserter Kostenkontrolle, Prozessoptimierung und Risikomanagement. Zudem prophezeit IDC, dass das digitale Universum von 130 Exabytes im Jahr 2005 auf 40.000

Exabytes im Jahr 2020 anwachsen wird. Das Multimilliarden-Geschäftspotenzial für Partner in Bezug auf SAP-Produkte umfasst Reselling, Beratungsdienstleistungen, Hardware sowie zusätzliche Patente und Software, die auf Basis der Analytics-Lösungen von SAP und der Hana-Plattform entwickelt wurden. Dieses Potenzial ergibt

sich weltweit, mit einem geschätzten Umsatz von 48 Milliarden US-Dollar für die Region Asien-Pazifik, 70 Milliarden US-Dollar für Europa, den Nahen Osten und Afrika sowie 102 Milliarden US-Dollar für Nord- und Südamerika.

www.sap.de



arcplan 7
Mehr als nur Reporting

www.arcplan.de It simply works™

Realtech überprüft Empfehlungen von Herstellern zur Einführung von Hana

Realtech bietet seinen Kunden ab sofort eine Überprüfung von Herstellerempfehlungen für die Einführung von Hana. Kunden erhalten so eine unabhängige Meinung zu bereits vorliegenden Handlungsempfehlungen. Sie bekommen Antworten darauf, ob Hana die richtige Lösung für ihre Anforderungen ist, ob die Hardwareauswahl geeignet scheint und ob ein vorgeschlagenes Betriebsmodell sinnvoll durchdacht wurde. Bei Bedarf werden Alternativen aufgezeigt. Die Berater sind unabhängig und fokussieren auf den Anwendungsfall beim Kunden. Sie erhalten dadurch eine valide Entscheidungsgrundlage und reduzieren gleichzeitig ihr Investitionsrisiko.

www.realtech.de

Aktionsplan fördert gemeinsames Arbeiten von Menschen mit und ohne Behinderung

Inklusion statt Ausgrenzung

Die SAP veröffentlichte nun einen Aktionsplan, um Menschen mit Behinderung aktiv zu fördern. Bis Ende 2016 sollen schrittweise verschiedene Maßnahmen umgesetzt werden, vom Erwerb weiterer Hörunterstützungen bis hin zur Erarbeitung von Hilfsmitteln zur Einstellung behinderter Mitarbeiter.

Mit dem Aktionsplan unterstützt die SAP die Behindertenrechtskonvention der Vereinten Nationen (UN-BRK) zum „Übereinkommen über die Rechte von Menschen mit Behinderung“ und verpflichtet sich zur gezielten Inklusion von Menschen mit Behinderungen. Ziel ist, die Barrierefreiheit am Arbeitsplatz, gleichberechtigtes und chancengleiches Teilhaben von Menschen mit

Beeinträchtigungen am Arbeitsleben und das selbstverständliche, respektvolle Miteinander behinderter und nicht behinderter Mitarbeiter bei SAP zu gewährleisten. In enger Zusammenarbeit haben Schwerbehindertenvertreter, Betroffene, Vertreter des Betriebsrates, der Personalabteilung und des Arbeitsbeauftragten für Menschen mit Behinderung bei SAP den Inklusionsplan erstellt. Dieser soll in den

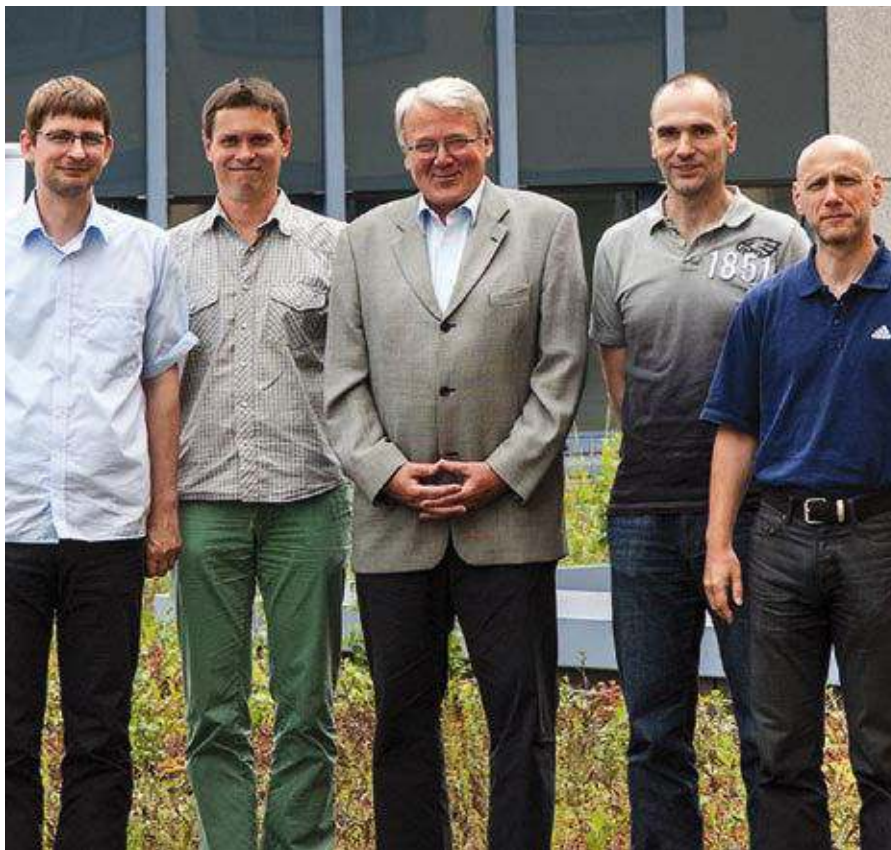
nächsten dreieinhalb Jahren umgesetzt werden. „Der SAP-Aktionsplan ist ein entscheidender Schritt um ein selbstbestimmtes, barrierefreies, miteinander Arbeiten von Menschen mit und ohne Beeinträchtigungen in allen Unternehmensbereichen zu ermöglichen“, sagte Wolfgang Fassnacht, SAP-Personalleiter für Deutschland.

www.sap.de

MSG Systems feiert 15-jähriges Bestehen in Chemnitz

15 kurze Jahre

1998 startete die Niederlassung von MSG Systems in Chemnitz mit zwei Mitarbeitern. Heute arbeiten dort rund 80 IT-Fachkräfte und -Ingenieure, die Lösungen und Softwareprodukte unter anderem für die Versicherungsbranche entwickeln.



MSG Systems setzt auf Nachhaltigkeit bei Mitarbeitern (v. l.): Jens Wagner, Thomas Rusch, Rainer Trautloft, Andre Ziemann und Sven Trampel. Sie alle sind Mitarbeiter der ersten Stunde.

Die positive Entwicklung des Standorts soll weiter vorangetrieben werden. In den nächsten Jahren sind daher zahlreiche Neueinstellungen geplant. Das IT-Unternehmen unterstützt zudem die Ausbildung seiner Fachkräfte durch enge Kontakte zu den Hochschulen der Region und durch Nachwuchsförderung. Mitarbeiter halten Gastvorträge an der TU Chemnitz, der Hochschule Mittweida und der Westsächsischen Hochschule Zwickau oder übernehmen dort Lehraufträge. Außerdem ist msg systems Mitglied in der Gesellschaft der Freunde der TU Chemnitz, in der Gesellschaft zur Förderung der Informatik und Wirtschaftsinformatik an der Hochschule Mittweida (FH) e. V. und im IT-Bündnis Chemnitz. Darüber hinaus vergibt das Unternehmen Praktikumsplätze,

fördert Bachelor- oder Masterarbeiten und bietet Absolventen Möglichkeiten für den Berufseinstieg. „Wir sind stolz darauf, dass sich der Standort Chemnitz so erfolgreich etabliert hat, und wir sind zuversichtlich, dass sich die positive Entwicklung weiter fortsetzt“, erklärt Volker Reichenbach, Mitglied im Vorstand von MSG Systems. „Die Mitarbeiter leisten einen wichtigen Beitrag zum Wachstum der Unternehmensgruppe. Deshalb ist Nachhaltigkeit auch ein Teil unseres Wertesystems. Dass sich diese Strategie bewährt und gelebt wird, zeigt die Tatsache, dass die fünf Mitarbeiter, die im ersten Jahr nach Gründung der Geschäftsstelle angestellt wurden, bis heute im Unternehmen tätig sind.“

www.msg-systems.com

SAP-SYSTEMKOPIEN

Kinderleicht kopieren und klonen.

Blue SystemCopy
simply the same

BlueClone
simply the same



**BESUCHEN SIE
UNS AUF DEM
DSAG-Jahreskongress
am 17. - 19. September
in Nürnberg, Stand J1**

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

Tradition und Moderne: Schweizer Nationalsport ab sofort per App in Echtzeit

Schwingen per App

Ob man nun das Eidgenössische Schwing- und Älplerfest (ESAF) 2013 in Burgdorf im Emmental in Echtzeit verfolgen, Hintergrundinformationen abrufen oder aktuelle Entwicklungen nicht verpassen will, die offizielle Fest-App – entwickelt von der SAP Schweiz – ist ab sofort kostenlos erhältlich. Schweizer Tradition stößt damit auf globale Innovation.



Schwingen ist für die Schweizer ein Nationalsport. Damit dieser aber auch landesweite Aufmerksamkeit erfährt, entwickelte die SAP nun eine App speziell für das diesjährige Eidgenössische Schwing- und Älplerfest 2013 in Burgdorf im Emmental.

Liveticker für jeden Platz, Zwischenranglisten, Einteilungen, Notenblätter und Statistiken. Die Resultate der „Lieblingsbösen“ gelangen per Push-Nachricht auf das Mobilgerät. Sämtliche Schwinger, die in Burgdorf antreten, sind in der App mit Steckbrief hinterlegt. Darin finden sich Details zu bisherigen Erfolgen, dem Verband oder auch persönliche Daten. Ebenfalls sind Informationen über das Fest und den Schwingssport im Allgemeinen erhältlich. Tatsächlich ist beim Schwingen, eine in der Schweiz beliebte Variante des Ringens auf Sägemehl, die Erfassung des Kampfgeschehens in Echtzeit ein

Novum. Vorteile bringt dies nicht nur für die Kampfrichter, sondern auch für die Medien und die Zuschauer. Dafür arbeitete die SAP mit der Schweizerischen Radio- und Fernsehgesellschaft SRF zusammen.

www.burgdorf2013.ch
www.esaf-app.ch
www.sap.ch

DIGI plus

Hier finden Sie einige Screenshots der App.



Im Rahmen des Data-Mining-Cups, der von Prudsys initiiert wurde, testeten Studenten aus aller Welt ihr Data-Mining-Know-how. Sie sollten ein Modell entwickeln, das es ermöglicht, die tatsächlichen Bestellungen in einem Onlineshop zu prognostizieren. Insgesamt mussten zwei Aufgaben gelöst werden, die jedoch unabhängig voneinander bewertet wurden. So konnte pro Aufgabe jeweils ein Siegerteam gekürt werden. 99 Teams von 77 Universitäten aus 24 Ländern beteiligten sich an diesem studentischen Wettbewerb.

Letztlich setzten sich Studenten der Universität Dortmund und der University of Technology and Economics Budapest durch. Die Preisträger wurden bei den Prudsys-Anwendertagen 2013 verkündet, die am 2. und 3. Juli in Berlin stattfanden.

DIGI plus

Bilder und Impressionen vom Data-Mining-Cup.

www.prudsys.de

Richtigstellung:

In der Juli/August-Ausgabe des E-3 Magazins unterlief uns im Rahmen der IMCC-Nachberichterstattung auf Seite 31 ein Fehler:

Hier heißt es in der Bildunterschrift „PBS Solutions“. Natürlich muss es heißen „PBS Software“. Wir bedauern dies und möchten uns dafür entschuldigen.

McDermott verlässt SAP

Nach Peter Zencke, Shai Agassi, Lars Dalgaard und Luisa Delgado ist nun Vishal Sikka an der Reihe – ein Nebenschauplatz. In der Hauptfluga spielte Henning Kagermann, dann Léo Apotheker, als Doppelspitze Bill McDermott und Jim Snabe, der seinen Abgang macht. Der US-Amerikaner McDermott wird nicht lange bei SAP arbeiten ebenso wie Illustrator Robert Platzgummer beim E-3 Magazin gefeuert wird ...



... das aktuelle Stichwort ...

SAP goes USA! Wirklich?

Die Quantität der Verlautbarungen aus Walldorf ist zurückgegangen. SAP wird immer mehr ein normales internationales Unternehmen mit seinen Vorzügen und Nachteilen. Als Jim Hagemann Snaube vor einigen Wochen seinen Rückzug aus dem Vorstand der SAP bekannt gab, ermöglichte uns dies mehr Einblick in die Steuerung der SAP. Es war aber auch Anlass für viele, sich die möglichen Folgen auszumalen.

SAP hatte als gründergeführter Konzern stets nur eine geringe Fluktuation im Vorstandsbereich, wobei wir das Ausscheiden von zwei der fünf Gründer und die Veränderungen im damaligen erweiterten Vorstand nicht vergessen dürfen. Inzwischen, ein paar Doppelspitzen und große Zukäufe später, sind es nur noch Gerhard Oswald und Werner Brandt, die seit 1996 beziehungsweise seit 2001 kontinuierlich im SAP-Vorstand sind. Da trifft es sich übrigens gut, dass Oswald seinen im Jahr 2014 auslaufenden Vertrag bis 2016 verlängern will und Werner Brandt langfristig mit Luca Mucic einen kompetenten Nachfolger aufgebaut hat.



Michael Kramer schreibt regelmäßig über aktuelle Themen aus ERP und Logistik. Er ist für den Partnervertrieb bei einem Spin-off der DHL Solutions & Innovations zuständig und Aufsichtsrat beim B4Bmedia Verlag.

vorgeschlagenen Idee ging, meinte er, dass die Überzeugung von Vorstand und Mitarbeitern nicht reiche. Wenn das mittlere Management nicht mitzieht, gibt es keine Umsetzung. Wir lachten. Später lernten wir, dass er recht hatte. Heute würde Hasso Plattner lachen. Inzwischen ist er Vorsitzender des Aufsichtsrats und steuert mehr (oder weniger) unauffällig viele Entwicklungen und gibt Impulse. Auch Vishal Sikkas Karriere wurde von ihm aktiv unterstützt. Beim aktuellen Takt der Veränderungen im Vorstand ist es gut, dass das Management unter dem Vorstand stabil ist und es die SAP voranbringt. Mal ehrlich, wer von uns hat denn regelmäßig mit dem Vorstand zu tun? Die Umsetzung geschieht auf anderer Ebene. Schaut man sich das Organisationschart der SAP an, stellt man fest, dass die Internationalisierung schon lange Einzug gehalten hat. Viele neue Initiativen werden nicht mehr von Walldorf aus gestartet, sondern kommen woanders her. Natürlich aus den USA, vermehrt aber auch aus Asien und sogar aus Südamerika. Ist das schlecht? Es ist wohl eher eine Frage der Erwartungshaltung. Viele neue Technologien müssen

sich erst beweisen. SAP war bisher nicht der große Innovator, sondern hat den Markt beobachtet und erfolgreiche Modelle behutsam adaptiert.

Der oder die Vorstandssprecher stammen schon seit Jahren nicht mehr aus dem Ursprungsland der SAP. Neu ist allerdings, dass mit Bill McDermott erstmals ein Nichteuropäer alleiniger Vorstandssprecher werden wird. Allerdings steuert der bereits heute seine Geschäfte vorrangig aus den USA. Dass er intensiv Deutsch lernt, wie er in Interviews gerne betont, ist eher der Höflichkeit geschuldet als der Sprachkultur bei SAP. Bereits heute sind die meisten länderübergreifenden Meetings bei SAP auf Englisch. Auch Entwicklung, Marketing, Training und selbst die Vertriebsprogramme sind seit vielen Jahren zuerst in Englisch verfügbar. In welcher Sprache auch sonst?

Zusammen mit der schon lange geplanten Umwandlung der SAP AG in eine Europäische Aktiengesellschaft (SE) wurde kolportiert, dass damit ein wichtiger Schritt gemacht wurde, den Stammsitz der SAP in die USA zu verlagern. Wirklich? Eine SAP SE kann den Unternehmenssitz tatsächlich leichter ins Ausland verlegen, allerdings nur innerhalb Europas. Zu Zeiten eines Vorstandssprechers wie Léo Apotheker hätte das die Gerüchteküche angeheizt. Er hat ja öfter die Provinzialität von Heidelberg beklagt und im gleichen Atemzug Paris gelobt.

Als ich noch bei der SAP gearbeitet habe, gab es ein Programm namens NextGeneration@SAP. Eine kleine Gruppe Mitarbeiter durfte einen ganzen Tag mit dem kompletten Vorstand über zukünftige Entwicklungen und Marktchancen diskutieren. Hasso Plattner war zu der Zeit als Vorstandssprecher dabei. Als es um die Umsetzung einer von einer Kollegin

Diese Strategie kam den SAP-Partnern weltweit zugute. Sie hatten Zeit, neue Themen aufzugreifen und neue Projekte mit Pilotkunden umzusetzen. SAP-Kunden hatten so stets die Gewähr ausgereifter Funktionalität.

Als SAP-Partner verkaufen wir unsere Leistungen zunehmend global. Im Cloud-basierten Umfeld verschwinden weitere Grenzen. Was wir benötigen, sind frühe Informationen, Verlässlichkeit in der Umsetzung und gegebenenfalls Support. Mit starken Partnerlösungen werden auch die Kunden der SAP besser unterstützt. Ein alleiniger Vorstandssprecher, noch dazu ein genialer Vertriebsmann aus den USA? Warum nicht? Die vergangenen Jahre gehörten zu den erfolgreichsten der SAP.

Was halten Sie von diesem Szenario: Jim Hagemann Snaube wird 2014 in den Aufsichtsrat gewählt und übernimmt zunehmend die Aufgaben von Hasso Plattner. Bill McDermott, der bereits eng mit dem politischen Establishment der USA verbunden ist, übernimmt nach seiner Amtszeit weitere Aufgaben. Wenn dann Michael Kleinemeier in den Vorstand aufrückt, ist der Kreis geschlossen. Was ist allen möglichen Szenarien gemein: SAP goes (more and more) international. Das ist gut so. Für die Kunden der SAP, für die Partner und die Mitarbeiter. Auch für die Mitarbeiter aus Walldorf.

SAP präsentiert Modell zur Erweiterung von On-Premise-Lösungen mit Cloud-Anwendungen

Schnell und flexibel in die Cloud

Mit einem neuen SAP-Cloud-Lizenzprogramm sollen Kunden und Partner den Umstieg in die Cloud im eigenen Tempo realisieren. Dadurch erhofft sich die SAP vermehrt Investitionen in Cloud-Lösungen.

Ausgehend von ihrer bereits vorhandenen SAP-Software haben Kunden nun die Wahl, Elemente ihrer installierten On-Premise-Lösungen in die entsprechenden Cloud-Lösungen von SAP zu verlagern. Diese umfassen unter anderem Angebote von Ariba und SuccessFactors. Sowohl die betroffenen On-Premise-Lizenzen als auch die Wartung kann dann durch eine Cloud-Subskription ersetzt werden. Laut SAP sollen Kunden dadurch schneller von Neuerungen profitieren und ihre IT-Gesamtkosten senken. Mit dem neuen Modell bleibe der Investitionsschutz für vorhandene Lösungen gewahrt. Auch lasse sich die Hybridlösung vollständig integrieren. Dies schaffe Flexibilität für den Kunden, der nun die erforderlichen Auswahlmöglichkeiten hat, um Innovationen in der Cloud effizient umzusetzen.

Das neue Cloud-Erweiterungsmodell wird durch spezielle Rapid-

Deployment-Lösungen für das Cloud-Portfolio unterstützt. Mit den Paketen aus vorgefertigten Inhalten und Implementierungsservices, die es unter anderem für die Bereiche Personal, Beschaffung und Collaboration gibt, lassen sich die Hybridszenarien schnell implementieren. Bei der Realisierung von Cloud-Erweiterungen werden Kunden mit den Supportangeboten MaxAttention und ActiveEmbedded unterstützt. „Unternehmen stehen bei der Integration und dem Einsatz von Cloud-Lösungen in hochkomplexen IT-Umgebungen teilweise vor enormen Hürden. Daher sind sie auf der Suche nach Preis- und Einsatzmodellen, die flexibel sind und eine Erweiterung in die Cloud in ihrem eigenen Tempo ermöglichen“, sagte Elaina Stergiades, Research Manager, IDC. „Das Modell der SAP kann Kunden dabei helfen, ihre Investitionen in On-Premise und Cloud zu optimieren und gleichzeitig einfach und kostengünstig

von den Vorteilen der neuen Technologien zu profitieren.“ Robert Enslin, President Global Customer Operations und Mitglied des SAP Global Managing Board, sagt hierzu: „Das einheitliche Cloud-Portfolio der SAP bietet unseren Kunden mit einem sicheren Zugang in die Cloud wesentlich mehr Möglichkeiten, ihr Geschäft auszubauen. Gleichzeitig profitieren sie von niedrigeren Einstiegskosten und einer einfach und intuitiv zu bedienenden Benutzeroberfläche.“

Die SAP geht nicht davon aus, dass dieses Angebot einen wesentlichen Einfluss auf die prognostizierten Umsätze und das prognostizierte Betriebsergebnis für das Jahr 2013 haben wird. (Lesen Sie dazu auch den Artikel zu den SAP-Bilanzzahlen und den prognostizierten Umsätzen 2013 auf Seite 70.)

www.sap.de



Nico Reichen, cundus AG
Head of Business Unit BI-Consulting /
Products of the SAP AG

„Viele reden, wir machen!“

SAP HANA:

- Risikoadjustierte Planung
- Margensimulation
- HANA Value Assessment
- SAP BW on SAP HANA
- Operatives Reporting mit HANA Live

Kontaktieren Sie mich, gerne stellen wir Ihnen unsere HANA Projekte vor!

0203 / 31 75 -168
nico.reichen@cundus.de

cundus
Excellence in Business Intelligence

VDMA Gemeinschaftsstand,
Halle 3, Stand 3B51



Sycor ist als Gold-Level Channel Partner der SAP und IT-Komplettanbieter der optimale Partner der mittelständischen fertigen Industrie. Die Firmengruppe ist bundesweit präsent und mit weltweit 440 Mitarbeitern sowie Standorten in Asien, Nord- und Süd-Amerika global leistungsfähig.

Mit Beratungsexpertise ‚Made in Germany‘, vollumfänglichen SAP ERP-Services und idealen Lösungen für die gesamte Wertschöpfungskette unterstützt Sycor seit mehr als zehn Jahren mittelständische Fertigungsunternehmen – dabei haben die Göttinger den Blick für den Gesamtprozess und die wichtigen Details. Im Angebot sind eigenentwickelte SAP Business All-in-One ERP-Branchenlösungen zur Steuerung aller horizontalen Prozesse und Add-ons für deren vertikale Durchschlagskraft. Die Experten sorgen mit passenden Strategien und der Anbindung der nötigen Endgeräte für mobilen Zugriff auf entscheidungsrelevante Daten aus dem CRM- und ERP-System und schaffen mit Sycor-Lösungen für Business Intelligence die Basis für Transparenz und schnelle Entscheidungen.

Als IT-Komplettanbieter bietet die Firmengruppe unter anderem in den folgenden Bereichen umfangreiche, bedarfsgerechte Lösungen und Services: IT-Outsourcing und Hosting, SAP Web-Shops, Enterprise Content Management, Unified Communications, Software Asset Management und Netzwerke. Mit Beratungsexpertise ‚Made in Germany‘ unterstützen die Experten auch mit Management- und Strategieberatung – inklusive IT-Strategie- und Organisationsberatung.

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.MobiDel (mobile 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)

SYCOR GmbH

Heinrich-von-Stephan-Straße 1-5
D-37073 Göttingen

Telefon: +49 (0) 551 490 2530
Telefax: +49 (0) 551 490 2140
E-Mail: steffen.gremler@sycor.de
Online: www.sycor.de/fertigungsindustrie
Kontakt: Dr. Steffen Gremler

Messtrio versammelt IT-Leader und IT-Mittelstand in Stuttgart

Aus drei mach eins

2013 finden erstmals die drei Messen IT & Business, DMS Expo und CRM-expo gleichzeitig in Stuttgart statt. Von 24. bis 26. September geben sie unter dem Motto „Where IT works“ einen Überblick über die gesamte Unternehmens-IT.

Die IT & Business widmet sich dem ERP und deckt weitere Disziplinen wie Zeit und Zutritt sowie Business Intelligence ab. Die DMS Expo beschäftigt sich mit ECM und Output Management, während die CRM-expo Strategien und Kampagnen rund um das Kundenbeziehungsmanagement

in den Mittelpunkt rückt. Zudem nimmt das Trio aktuelle Themen wie Big Data, Cloud Computing und mobile Lösungen ins Visier. Neben dem Informationsangebot an den Ausstellerständen gibt es ein Forenprogramm mit Fachvorträgen, Live-Hacking, Live-Vergleichen und Podiumsdiskussionen. Daran haben auch der Verband Bitkom, der VOI und der VDMA als Partner maßgeblich mitgewirkt. Das Rahmenprogramm und Möglichkeiten zum Networking runden das Angebot ab. So erhalten IT-Verantwortliche und kaufmännische Entscheider Entscheidungsgrundlagen für ihre Arbeit. Am 25. September findet auf der IT & Business unter anderem ein SAP-Hana-Forum statt. Dabei werden theoretische Ansätze sowie Ausprägungen von Big Data diskutiert und es wird gezeigt, welcher Mehrwert aus einem professionellen Management der riesigen Datenmengen in mittelständischen Unternehmen generiert werden kann. Der Fokus liegt auf der Materialplanung mit Hana, Realtime-Marketing, der Verknüpfung von Big Data mit Geschäftsprozessen sowie dem effizienten Vertrieb auf Grundlage von Kundenwert-Analysen.

Im Rahmen von Live-Vergleichen zeigen Aussteller auf der CRM-expo, wie ihr CRM-System eine vordefinierte Aufgabe löst. An jedem Messtag treten jeweils zwei Anbieter an. CRM-Experte Stephan Bauriedel hat drei Szenarien entworfen, die typische Kundensituationen in einem internationalen Unternehmen widerspiegeln und verdeutlichen, wie sich CRM-Trends umsetzen lassen. Am 24. September werden beispielsweise das Back-Office und die Kundenbetreuer über mobiles CRM nahtlos miteinander verbunden. An einem iPad wird anhand eines Ad-hoc-Termins gezeigt, wie der Vertrieb von der Terminierung bis zum Besuchsbericht zusammenarbeitet. Am 25. September präsentieren die Teilnehmer anhand einer nahtlosen SAP-Integration, wie alle Vertriebsaktivitäten von der Anfrage bis zum Auftrag zusammengeführt werden. Und am 26. September erleben Besucher, wie Unternehmen mithilfe von SAP CRM beziehungsweise SugarCRM Einträge in sozialen Netzwerken tracken, bewerten und steuern können.

Halle 3, Stand E11



Planning, Execution & Control: Durchgängige Planung und Steuerung der Produktion & Instandhaltung

Der Spezialist für durchgängige Planung PSIPENTA Software Systems GmbH zeigt auf der IT & Business in Halle 3, Stand E11 Lösungen für Unternehmen, die in eine bestehende IT-Landschaft (SAP, Oracle etc.) ein System für effizientere Produktions- und/oder Instandhaltungsprozesse integrieren wollen.

Bestehende kaufmännische ERP-Systeme sind oftmals nicht geeignet, um die wertschöpfenden Prozesse in der Produktion zu planen und zu steuern. Die Verknüpfung von MES-Komponenten mit spezifischen Zusatzmodulen wie Auftragsmanagement, Instandhaltung, Materialwirtschaft oder adaptive Fertigungsregelung sowie clevere Schnittstellentechnologien sorgen für ein durchgängiges Planungs- und Steuerungssystem. PSIPenta bietet dafür individuell zusammensetzbare Module für verschiedene Unternehmensbereiche an. Alle Module können über das Standard-Interface PSIntegration problemlos integriert werden.

Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau, dem Fahrzeugbau, der Zulieferindustrie und den technischen Dienstleistungen arbeiten erfolgreich mit PSIPenta, dazu gehören u. a. AUDI Werkzeugbau, SR Technics sowie LINDE Engineering.

PSIPENTA Software Systems GmbH
Dircksenstraße 42-44
10178 Berlin

Telefon: +49 800 377 4 968 [kostenfrei]
E-Mail: vertrieb@psipenta.de
Online: www.psipenta.de

www.where-it-works.de

QSC AG:

DIE ARBEITSWELT DER ZUKUNFT

Umfassende ITK-Services für den Mittelstand

- Hochwertige ITK- und Cloud Dienste
- Flexible Sprach- und Datenkommunikation
- Maßgeschneiderte Services
- Umfangreiche Housing- und Hosting Services
- IT-Outsourcing und IT-Consulting
- Eigenes Next Generation Network (NGN)
- Eigene Open Access Plattform



Die QSC AG zählt zu den führenden mittelständischen Anbietern von ITK- sowie Cloud-Dienstleistungen in Deutschland. QSC bietet sowohl maßgeschneiderte Lösungen für individuelle ITK-Anforderungen als auch ein umfassendes Produkt-Portfolio für Kunden und Vertriebspartner, das sich modular dem jeweiligen Kommunikations- und IT-Bedarf anpassen lässt.



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

Ein heißer Sommer

Alljährlich heißt es aufräumen, dann feiern. Vor meinem CIO-Grillfest steht der Hausputz zusammen mit Frau und Kindern an. Da habe ich so manches entdeckt und nochmals die Diskussion um Jim Snabe befeuern können.

Es war nach offizieller Teilnehmerzählung das zweitbeste Sommergrillfest bei uns im Garten. Nur 2008 anlässlich der Regentschaft von Léo Apotheker und dem 22-Prozent-Pflegegebühr-Brief sind noch mehr Kollegen meiner Einladung zum Grillen und Diskutieren gefolgt. Dieses Jahr kamen zwei Drittel der Kollegen, um das bereits Erwartete zu debattieren, und ein Drittel war vollkommen überrascht. Bereits auf der informellen Parallelveranstaltung in der SAP-Community zum achten Sommerfest in Auenstein bei Heilbronn-Ilfsfeld wurde der Abgang von Snabe thematisiert und prognostiziert. Wenig später war es dann so weit. Somit hat Hasso Plattner zu den hohen sommerlichen Temperaturen hier in Deutschland noch ein wenig Hitze hinzugetan, denn die unnötige Fluktuation in den SAP-Führungsgremien ist besorgniserregend: Shai Agassi, John Schwarz, John Chen, Angelika Dammann, Lars Dalgaard, Luisa Delgado und nun Jim Snabe.

Dieser Sommer war also inhaltlich und temperaturmäßig sehr heiß und allen Beteiligten würde eine Abkühlungsphase nur guttun: Warum muss Snabe direkt vom CEO-Sessel auf einen Aufsichtsratssessel wechseln? Es geht auch anders, wie uns Ex-Lufthansa-Chef Wolfgang Mayrhuber zeigte. Er war 2010 nach sieben Jahren im Vorstand abgetreten und im Mai dieses Jahres nach langer Vorbereitung in den Aufsichtsrat eingezogen. Zweites Beispiel: Der kommenden Jahr ausscheidende Linde-Chef Wolfgang Reitzle hatte sich öffentlich dagegen entschieden, ein Viertel der Stimmrechte zu mobilisieren, um direkt in den Aufsichtsrat einzuziehen zu können. Hasso Plattner hingegen prahlte damit, dass es für ihn ein Leichtes ist, 25 Prozent der Aktionärsstimmen hinter sich zu versammeln und damit Snabe ohne Probleme und direkt in den Aufsichtsrat zu befördern. Da waren wir uns auf meinem CIO-Grillfest einig, dass das für alle Beteiligten nur blamabel und für die Community schädlich sein kann. Einige meiner Kollegen wollen sogar versuchen, Dietmar Hopp zu erreichen, um mit seiner Hilfe die notwendige Abkühlungsphase für Snabe zu erzwingen. Ich bin skeptisch, denn das Interesse von Hopp an seiner SAP ist nicht das intensivste.

„Was bin ich froh, dem Laden rechtzeitig den Rücken gekehrt zu haben. SAP war manchmal zu träge, ja, andererseits musste man dort nicht alles und sofort machen, nur weil es alle anderen auch machen, sondern konnte sich die Zeit nehmen, die komplexe Software nun mal braucht.“ (Quelle: Spiegel Online, SAP Blog, 1. August 2013) Dieser ebenfalls anonyme Schreiber spricht mir aus dem Herzen! Der Spiegel brachte einen Text zum Ende der SAP-Doppelspitze und auf Spiegel Online

gab es einen wunderbaren Blog dazu (siehe Web-Link am Ende des Textes). Und Hasso Plattner und Vishal Sikka wollen alles und das sofort. Ich frage mich: Warum organisieren die beiden nicht mit Hassos Geld ein Start-up und lassen die erfolgreichen SAP-Bestandskunden in Ruhe ihre Arbeit machen? Ganzheitliche, betriebswirtschaftliche Standardsoftware braucht Zeit und Geduld. Wahrscheinlich hat Sikka von R/1, R/2, R/3 und ERP 6.0 keine Ahnung: Der R/3-Kern ist nicht nur in ABAP geschrieben, sondern die meisten ABAP-Tabellen haben auch noch deutsche Bezeichnungen und viele Code-Kommentare sind ebenfalls in Deutsch abgefasst.

Auf meinem Grillfest reichte ich das Manager Magazin August herum, um noch etwas mehr Hitze in die Snabe/McDermott-Diskussion zu bringen: Auf Seite 45 findet sich eine Tabelle mit dem Titel „Ruf-Bilanz. Das Image der 100 wichtigsten Konzernchefs in Deutschland“. Jim Hagemann Snabe befindet sich auf Platz 25 und sein Co-CEO Bill McDermott auf Platz 27. Strahlender Sieger mit dem besten Ruf ist Martin Winterkorn von Volkswagen. Mit knapper Not hat der US-Amerikaner McDermott in dieser Liste von Professor Joachim Schwalbach von der Berliner Humboldt-Universität noch ein „Gut“ geschafft. Wollen wir hoffen, dass Hasso Plattner nicht auf das falsche Pferd gesetzt hat und uns McDermott eine sichere SAP-Zukunft beschert, denn die Klippen, die es zu umschiffen gilt, sind schon sichtbar.

Hana wird kein Erfolg. Hana ist gut und Hana hat ihre Berechtigung. Es gibt sehr interessante, singuläre Erfolgsgeschichten, aber Walldorf gelingt es nicht, daraus eine Massenbewegung zu machen – so wie das einst mit dem NetWeaver gelungen ist. Was halten Sie vom Blaumachen? Fragte mich unlängst unser CCoE-Leiter in der Schweiz. Ich war in Zürich, um einen ehemaligen SAP-CIO zu besuchen, der jetzt bei einer Bank arbeitet, als die Sprache auf IBM DB2 Blu kam – in jedem Fall eine interessante Perspektive für ein kommendes ERP-Update. Das überzeugende Argument meines CCoE-Leiters: Eine Datenbankerweiterung und Optimierung ist in jedem Fall risikoloser als ein Datenbankwechsel! Also ein wenig Blu zu unserer DB2 ist vielleicht verträglicher, als DB2 gegen Hana zu tauschen? Wir werden sehen.

www.spiegel.de/netzwelt/web/silicon-valley-blog-sap-im-wandel-a-914013.html

noname@e-3.de

Pharmahersteller trennt SAP ERP HCM von validierungspflichtigem SAP ERP

Wenn Systeme getrennt werden

Dass der Arzneimittelhersteller Dr. R. Pfleger heute seine Personalsoftware flexibel nutzen und Anpassungen ohne zeitraubende und teure Validierungsprozesse im HR-System vornehmen kann, verdankt er der Systemtrennung mithilfe von SAP Landscape Transformation.

Die Integration des Personalwirtschaftsmoduls SAP ERP Human Capital Management (HCM) in die vollständige SAP-Umgebung ist bei vielen Unternehmen Standard. Das bedeutet auch: HCM ist oft auf demselben System implementiert wie ERP. Für validierungspflichtige Unternehmen in der Prozessindustrie wie Pharma-, Nahrungs- und Genussmittelhersteller ergibt sich dadurch allerdings ein wiederkehrendes Problem: So erfordern die regelmäßig notwendigen Anpassungen des HR-Systems an gesetzliche Änderungen auch immer aufwändige Prüfungen und Tests im damit verbundenen validierungspflichtigen SAP-ERP-System. Das führt zu teuren Downtimes, in denen Mitarbeiter die SAP-Systeme in bestimmten Zeiträumen nicht nutzen können. Zudem müssen die Anpassungen auf Risiken hin analysiert, dokumentiert und getestet werden. Um derartige Zwangspausen und zusätzlichen wiederkehrenden Aufwand zu vermeiden, entschied sich Dr. R. Pfleger mit dem IT-Dienstleister TDS für eine Systemtrennung mithilfe von SAP Landscape Transformation.

Die Prozesse in der Produktion unterliegen bei Dr. R. Pfleger wie bei allen Arzneimittelherstellern strengen Vorschriften und Richtlinien zur Validierung, die der Arzneimittelsicherheit dienen. Dementsprechend hoch sind auch die Anforderungen an die SAP-Systemlandschaft, mit der das Unternehmen seine Geschäftsprozesse abbildet, überwacht und steuert. Die Validierungsrichtlinien legen fest, dass jede Änderung am System genau geprüft, dokumentiert, spezifiziert, klassifiziert und einer Risikoanalyse sowie einer Testphase und Freigabe unterzogen werden muss. Dieser aufwändige Prozess soll

ungewollte Auswirkungen auf die Produktion vermeiden und eine lückenlose Dokumentation gegenüber Behörden und Kunden gewährleisten. Ist nun die eigentlich validierungsfreie HR-Lösung im SAP-System integriert, erfordern auch Änderungen im ERP HCM regelmäßig ausführliche und lückenlos dokumentierte Tests. Aus diesem Grund konnten die Mitarbeiter von Dr. Pfleger das komplette System nicht nur während der eigentlichen Validierung, sondern auch in den zuvor durchgeführten Testphasen nicht nutzen.

Um dieses Problem zu lösen, entschied sich Dr. Pfleger für eine Trennung des HCM von der restlichen SAP-Umgebung. Dabei setzte das Unternehmen auf seinen IT-Partner TDS, der die SAP-Systeme des Pharmakonzerns seit 1999 in seinen hochsicheren Rechenzentren betreibt. Zunächst stimmten sich die Unternehmen auf Basis verschiedener Faktoren wie der Systemgröße und dem genutzten Zeichenstandard über das Vorgehen bei der Systemtrennung ab. Um die Basisvoraussetzungen für ein Projekt mit SAP Landscape Transformation (LT) zu schaffen, kamen hierbei unter anderem eine Systemkopie oder eine Container Copy infrage. Die Entscheidung fiel zugunsten einer Systemkopie

Informations- und Handlungsmanagement

Ganzheitlich und einfach.

ERP-Integration

SharePoint

Eingangsrechnungsmanagement

Mailarchivierung

ELO

ECM

Workflow

Business Intelligence



Die genannten Warenzeichen sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Inhaber.

Besuchen Sie uns auf dem Stand
der ELO Digital Office GmbH

Halle 5 • Stand A11

DMS EXPO

actiware®
CONSULTING BUSINESS SOFTWARE

ohne Stamm- und Bewegungsdaten und für die Separation mithilfe LT. Dafür wurde vorab ein leeres SAP-System mit demselben Release-Stand aufgesetzt, um dieses anschließend über die Control-Einheit von LT mit Daten zu befüllen. Die Standardlösung eignet sich für verschiedene Transformationsprozesse wie das Trennen oder Zusammenführen von kompletten Buchungskreisen, die Migration oder das Carve-out von Systemen. Ein wesentlicher Vorteil: Bei jedem Szenario bleiben alle historischen Daten erhalten und während des Transformationsprozesses kann eine Umschlüsselung von Daten durchgeführt werden.

„Um den hohen Aufwand bei den Aktualisierungen im HR-Bereich zu minimieren, haben wir uns für eine Trennung der Systeme mittels SAP LT entschieden“, sagt Gerhard Zimmermann, IT-Abteilungsleiter bei Dr. R. Pfleger. Der Vorteil: SAP LT genießt bei Wirtschaftsprüfern eine sehr hohe Akzeptanz. „Die Software ermöglicht eine zuverlässige und automatisierte Transformation sowie automatische Protokollierung und Dokumentation der durchgeführten Aktivitäten.“ Wird ein Transformationsprozess abgebrochen, kann er zu einem späteren Zeitpunkt an genau dieser Stelle wieder aufgenommen werden. Fest definierte Szenariovorgaben ermöglichen zudem eine strukturierte Vorgehensweise. Nach zwei Testläufen auf einem Sandbox-System, in denen das Szenario verifiziert und verfeinert wurde, führte TDS die tatsächliche Systemtrennung an einem Wochenende durch und konnte beinahe

alle Schritte per Desktop-Sharing-Funktionalitäten remote umsetzen. Insgesamt benötigte der IT-Dienstleister für das komplette Projekt nur zwei Monate und unterschritt damit die in der Regel für derartige Projekte veranschlagte Zeit um mehr als 30 Prozent. Die Basis für die kurze Projektlaufzeit wurde auch durch eine frühzeitige intensive Vorbereitung und Abstimmung mit dem Fachbereich bei Dr. Pfleger gelegt. Die schnelle Projektumsetzung war für Dr. Pfleger besonders wichtig: So konnten die gesetzlichen Änderungen im SAP HCM zum 1. Januar 2013 noch Ende Dezember eingespielt werden – ohne Auswirkungen auf die Validierung des Gesamtsystems.

Erfolgreiches Carve-out-Projekt

„Mit dem Projektablauf und dem Ergebnis sind wir sehr zufrieden. Das Know-how, die Erfahrungen und Zertifizierungen der TDS im Umgang mit SAP LT haben wesentlich zum Projekterfolg beigetragen“, so Gerhard Zimmermann. „Unsere Mitarbeiter können die SAP-Systeme nun ohne große Unterbrechungen nutzen. Und auch bei der Compliance gibt es einen Vorteil: Personenbezogene Mitarbeiterdaten werden jetzt in einem separaten System mit einer anderen Berechtigungsstruktur abgebildet.“ Zum schnellen Projekterfolg trug auch die Erfahrung von TDS hinsichtlich des Standardablaufs eines LT-Projektes bei. In der Regel beginnt ein SAP-LT-Projekt mit dem Aufsetzen der LT-Umgebung inklusive des Zielsystems. Dazu ist eine Systemanalyse notwendig. Wenn diese

durchgeführt ist und die Vorgaben für die Migration abgestimmt sind, kann mit dem eigentlichen Einrichten des LT-Szenarios begonnen werden. Hierzu sind mindestens zwei Testläufe notwendig, in denen die Ergebnisse geprüft, abgestimmt und eventuelle Anpassungen vorgenommen werden. Erst dann beginnt man mit dem Produktivlauf. Wichtig bei allen Aktivitäten und Schritten ist die genaue Dokumentation. Für die erfolgreiche Ausgliederung eines IT-Systems ist es immer notwendig, eine genaue Testplanung im Vorfeld zu definieren. Dazu benötigt jedes Unternehmen ein feststehendes und qualifiziertes Testteam, das während des gesamten Projekts auch verfügbar sein muss. Gleichzeitig sollten Firmen sich um eine Systembetreuung auf SAP-Basis kümmern, um bei Problemen flexibel und schnell reagieren zu können. Auch sollten Schnittstellen frühzeitig angepasst und getestet werden. Wichtig ist zudem, Modifikationen und eigene Tabellen zu erkennen und anzupassen. Für das gesamte Carve-out sollte im Vorfeld gesichert sein, dass alle qualifizierten Ressourcen verfügbar sind. Nicht zuletzt ist für die Zeit der Ausgliederung ein Entwicklungsstopp obligatorisch, damit keine Inkongruenzen entstehen.

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



Projektvorgehensweise

Konvertierung auf Basis des ausgewählten Szenarios



- Vorgeschriebene Mindestanzahl von Test Konvertierungen
- Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften ist sichergestellt
- SAP LT Einsatz: Konsistenz des Zielsystems ist sichergestellt
- Kurze Ausfallzeiten der produktiven Umgebung (nur für betroffene Buchungskreise)
- SAP Support während der Produktivumsetzung

Copyright 2013 TDS AG

Fünf Schritte für ein erfolgreiches Carve-out-Projekt.

Logo	Veranstaltungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	ERP-Contest 2013 SAP im Vergleich mit Microsoft Dynamics AX und IFS Applications. Produkt-Highlights und Besonderheiten der Systeme im Live-Test 12. September 2013 09:00–17:30 Dortmund	Sie erhalten: ■ Einsichten in die Leistungsfähigkeit innovativer ERP Systeme durch einen objektiven Vergleich ■ Informationen zu wesentlichen Alleinstellungsmerkmalen der ERP Systeme ■ Praktische Tipps für Ihr ERP Auswahlprojekt	MQ result consulting AG Seestrass 69 78479 Reichenau Tel.: +49 (0) 7534 / 99 59 03 Fax: +49 (0) 7534 / 99 59 05 E-Mail: info@mqresult.com Web: www.mqresult.com
	8. Jahreskonferenz der RMA: Erfolgreiches Chancen- und Risikomanagement in volatilen Märkten 23. und 24. September 2013 Radisson Blu Hotel Frankfurt am Main	Die Jahreskonferenz der Risk Management Association e. V. (RMA) ist die international anerkannte Fachtagung zum Thema Risikomanagement. Weitere Informationen unter: http://jako2013.rma-ev.org	Risk Management Association e. V. (RMA) Englmannstraße 2 D-81673 München Tel.: +49.(0)1801/762835 Fax: +49.(0)1801/762329 E-Mail: info@rma-ev.org Web: www.rma-ev.org
	DMS-EXPO Leitmesse für Enterprise Content Management 24.–26. September 2013 Landesmesse Stuttgart GmbH Messepiazza 1 70629 Stuttgart	Als ECM-Leitmesse informiert sie über alle Facetten des digitalen Informationsmanagements. Das Themenspektrum reicht von Dokumentenmanagement (DMS) und Output-Management bis hin zu E-Post, De-Mail und Input-Management.	Landesmesse Stuttgart GmbH Cornelia Schlingelhoff Messepiazza 1 70629 Stuttgart Tel: +49 711 18560-2360 Fax: +49 711 18560-1360 cornelia.schlingelhoff@messe-stuttgart.de www.where-it-works.de
	Mehr Wert mit Business Innovationen. In Echtzeit. 14. und 15. Oktober 2013 Golf Club St. Leon-Rot Opelstraße 30 68789 St. Leon-Rot	Unternehmensentscheider erfahren in exklusiven Vorträgen, wie die Auswertung großer Datenmengen in Echtzeit Vorteile für strategische Entscheidungen und die Optimierung operativer Prozesse bringt.	Fujitsu, NetApp, TDS und SAP www.sap.de/businessinnovation
	Communication World 2013 6. und 7. November 2013 Lilienthalallee 40 80939 München	Die Communication World ist die B2B-Fachmesse mit begleitender Konferenz zum Thema mobile Technologien und Anwendungen. Sie bündelt das Know-how der Branche und vermittelt praxisorientierte Strategien und Lösungen.	Messe München GmbH Messegelände 81823 München Pressekontakt: Felix Kirschenbauer presse@communication-world.com
	IT Summit 2013 – Enterprise Mobility, Social & Business Integration 6. und 7. November 2013 München, Hilton Munich City	Mit dem IT Summit steht am 6. & 7. November in München das absolute Mega Event rund um Enterprise Mobility, hybrider Software Entwicklung, In-Memory-Data und Business Process Integration vor der Tür. Anmeldung: alturl.com/kufw5	Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH Lise-Meitner-Strasse 3 85737 Ismaning bei München info@magicsoftware.com
	MID Insight 2013 – Model your World Der größte Modellierungs/BPM-Kongress der DACH-Region Dienstag, 12. November 2013 Nürnberg NCC Mitte Nürnbergmesse GmbH Messezentrum 1 90471 Nürnberg	Innovationen und Trends in der Modellierung von BPM und BI über EAM bis SAP und SOA. Fachvorträge, Anwenderberichte und Hands-on-Workshops. Teilnahmegebühr 199 EUR. Frühbucher 129 EUR, Workshops inklusive. Gastreferenten: Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer; Dr. Stefan Ried, Forrester; Prof. Dr. Ayelt Komus; Sascha Lobo www.insight2013.de	MID GmbH Kressengartenstraße 10 90402 Nürnberg Tel.: +49 911 968 36 - 0 Fax: +49 911 968 36 - 100 E-Mail: info@mid.de Ansprechpartner: Frau Ilka Plail, i.plail@mid.de , Tel. 0911 96836-666

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

Genügt es, ein Gorilla zu sein?

In einem Moment, der als Wendepunkt für die gesamte IT-Branche gesehen werden könnte, hat Oracle Ende Juni – zum ersten Mal, seit wir uns erinnern können – bei einem Gesamtumsatz von 37 Milliarden Dollar kein Umsatzwachstum zum Ende seines Geschäftsjahres gemeldet.

Von Philip Carnelley, Principal Analyst, PAC Großbritannien

Möglicherweise ist es nur das Gesetz der großen Zahlen, denn Oracle macht einen wesentlichen Teil der gesamten Branche aus, deren Wachstum (abgesehen von Asien) weitgehend dem Bruttoinlandsprodukt (BIP) entspricht. Man könnte es aber auch als Zeichen von Reife interpretieren. So schlug die einflussreiche britische Financial Times in einem provokativen Editorial vor, Oracle solle sich selbst entsprechend seines Alters als „Wertaktie“ und nicht mehr als „Wachstumsaktie“ betrachten, und sich dementsprechend verhalten. Und in der Tat berichtete Oracle eine Verdoppelung seiner Dividende, wenn auch noch auf einem recht niedrigen Niveau im Vergleich zu anderen reifen Industrieaktien. Oracles flache Performance überraschte angesichts mehrerer Milliarden-Dollar-Übernahmen in den vergangenen 18 Monaten wie von Eloqua, Taleo und RightNow (nicht zu vergessen Vitruve – für „nur“ 300 Millionen Dollar), deren Ziel es gewesen war, den Softwareriesen an der Spitze der momentan wichtigsten IT-Trends zu halten: Digital Customer Experience Management und die Umstellung auf Cloud Services. Die neuen Lösungen scheinen Oracles ältere Geschäftsbereiche zu ersetzen, nicht zu erweitern – die neue Normalität in einem Zeitalter der weitgehend flachen IT-Ausgaben.

Die IT-Branche entwickelt sich nach wie vor schnell. Indem es sich selbst als Value Stock betrachtet und sich auf das

stützt, worin es gut ist, würde Oracle einen unvermeidlichen, aber nicht unbedingt langsamen Rückgang riskieren. Cloud-Lösungs-Anbieter wachsen sehr schnell – von Box (Speicher) bis zu Workday (Apps). Heute mögen sie noch klein im Vergleich zu Oracle sein, aber morgen? Ungeachtet dessen einfach so wetermachen ist also nicht ausreichend.

Kurzfristige Opfer für langfristigen Gewinn

Als Oracle für das Fiskaljahr 2013 keinen Umsatzanstieg berichten konnte, erhielt es eine Menge unerwünschter Medienkommentare über seine Cloud-Strategie. Das Unternehmen hatte eine Reihe von wichtigen Ankündigungen zur Stärkung seiner Cloud-Position vorbereitet. Es muss frustrierend gewesen sein, diese Meldungen nicht gleichzeitig mit seiner Bilanzpressekonferenz veröffentlichen zu können. Seitdem folgten Nachrichten satt und schnell aufeinander: Abkommen mit Microsoft, Salesforce.com und Netsuite – zusammen mit der allgemeinen Verfügbarkeit der Cloud-Version von Oracles Datenbank Version 12c mit einer neuen Multi-Tenant-Architektur, die Oracle erstmals im Oktober 2012 auf der Oracle OpenWorld angekündigt hatte.

Von den drei Vereinbarungen ist die mit Salesforce.com die interessanteste, nicht zuletzt, weil die beiden Unternehmen sich für einen Zwölfjahresvertrag entschieden – in Internetzeit gemessen ein ganzes Leben. Und natürlich, weil sie

so heftige Kopf-an-Kopf-Rivalen gewesen waren und Salesforce.com (oft erfolgreich) daran gearbeitet hatte, Oracles großen Siebel-Kundenstamm zu gewinnen. Während es bei dieser Vereinbarung (ebenso wie auch bei Netsuite) vorrangig um die Interoperabilität von Anwendungen geht, zielen aus unserer Sicht alle drei in erster Linie auf die Aufrechterhaltung der Marktposition von Oracles Datenbankplattform, wenn sich die gesamte IT-Welt in Richtung Cloud bewegt.

Oracle sollte lieber einige potenzielle Umsätze mit Anwendungen an Salesforce.com oder Netsuite opfern, wenn es damit die Chancen erhöht, seine Finanz- und HCM-Apps zusätzlich zu seiner Datenbankplattform zu verkaufen. Für Salesforce.com sieht es aus wie ein glatter Sieg. Obwohl es sein eigenes Potenzial verschenkt hat, Oracle als Kernplattform auszusteichen (was ohnehin hart gewesen wäre), hat es zweifelsfrei eine bessere Lizenzvereinbarung erzielt. Noch wichtiger ist, dass Salesforce.com seine Wettbewerbs Herausforderungen auf dem Markt entscheidend reduziert hat. Denn Oracle ist jetzt engagiert, Salesforce.com im Front-Office in Verbindung mit Oracle (Fusion) Apps im Backoffice zu unterstützen (HCM und Finanzmanagement), auch wenn diese Vereinbarung nicht so weit geht, die Lösungen auch zu verkaufen. Auch beim Netsuite-Abkommen ging es um die Verknüpfung von Oracle HCM mit dem Cloud-basierten ERP-System von

Netsuite. Daraus ergibt sich ein weiterer Vorteil für alle Beteiligten: die Stärkung der Abwehrkräfte gegen Workday – eine Cloud-Reinkarnation von PeopleSoft, über deren explosives Wachstum alle besorgt waren – sowie gegen SAP mit seinen Cloud-Lösungen, insbesondere SuccessFactors. Viele SAP-ERP-Kunden haben die Oracle-Datenbankplattform und Salesforce.com bereits installiert und sehen sie als strategische Wahl. Für Kunden, die auf Cloud HCM migrieren wollen, wirken die Argumente für eine reine SAP-Lösung (basierend auf SuccessFactors) oder eine mögliche Umstellung auf Workday weniger überzeugend.

So scheint es, dass Oracle mit den Abkommen mit Netsuite, Salesforce.com und Microsoft ein wenig Boden auf dem heutigen Markt aufbaut, um sein längerfristiges strategisches Spiel zu stärken. Die für uns verbleibende Frage ist, wie es um das Fusion CRM-Angebot von Oracle bestellt ist, das auf der Pressekonzferenz merklich unerwähnt blieb. Wir erwarten, dass Fusion CRM als Alternative zu Salesforce.com immer noch als Teil einer Suite angeboten werden wird. Doch wenn das Salesforce.com/Oracle-Versprechen von echter Interoperabilität zwischen ihren Angeboten erfüllt werden kann, wird die Marktdynamik von Fusion CRM, selbst als Upgrade für bestehende Siebel-Kunden, gering sein.

Cloud nicht länger halbherzig

Jeder, der glaubte, Oracle wäre noch immer zaghaft gegenüber der Cloud und seine Cloud-Strategie wäre dem Wunsch nachrangig, große Rechenzentrumssysteme auf der Grundlage seiner Exa-Boxen zu verkaufen, wird seine Ansichten nun korrigieren müssen. Oracle ist bestrebt, die Standardplattform für den Cloud-Betrieb zu werden. Allerdings stützen immer mehr Cloud-Unternehmen ihre Lösungen auf Big-Data-Plattformen, vor allem solche, die auf Open Source basieren. Solche Umgebungen werden mehr und mehr zum Mainstream.

Ein weiterer kritischer Faktor für Oracles künftigen Erfolg ist Big Data. Datenspeicherung, Reporting und Analyse sind Oracles Kernkompetenz. Auch

wenn Oracle diese in seinen Quartalsergebnissen nicht mehr separat ausweist, machen sie noch weit über die Hälfte seines Geschäfts aus. Oracle ist, um eine bekannte IT-Metapher zu verwenden, der unbestrittene Gorilla in diesem Markt. Doch Gorillas wurden in der Evolution von den Menschen überholt.

Kürzlich besuchte ich eine Big-Data-Analytics-Konferenz in London. Auffällig viele Referenten dort sagten: „Ja, wir hatten Oracle (oder MySQL) eingesetzt, aber ...“. Oder wie Bob Harris, CTO des TV-Senders Channel 4, es einprägsam ausdrückte: „Bei der zehnfachen Datenmenge wie früher ist Oracle einfach nicht kostengünstig.“ Channel 4 verlagert aktuell das Reporting und die Analyse von Kundenverhalten auf Hadoop-basierte Lösungen. Andere sprachen davon, wie sie zu MongoDB, Riak oder anderen Marktneulingen wechselten, um ihre Big Data Workloads zu verarbeiten. Workloads, für deren Verarbeitung die relationale Datenbank (jetzt 30 Jahre alt) nicht besonders gut geeignet ist. Und eine Verzehnfachung der Datenmengen ist noch bescheiden – viele Unternehmen berichten von weit größeren Steigerungen. Wir argumentieren schon lange, dass Big Data in Bezug auf vier „V“ gesehen werden sollte. Nicht nur die drei bekannten „V“ (Volume, Variety, Velocity), sondern insbesondere das vierte „V“ (Value) ist entscheidend. Bei Big Data geht es um die kostengünstige Verarbeitung großer und diverser Datenmengen. Oracle muss schnell agieren und die bestehenden Kunden von seiner Strategie für Big-Data-Lösungen überzeugen, bevor diese entsprechende Systeme von anderswo beziehen. Eine Testumfrage unter den Konferenzteilnehmern zeigte, dass nur ein kleiner Prozentsatz bereits Big-Data-Lösungen beschafft hat. Doch das Seminar war voll. Übereinstimmend mit unseren eigenen Seminaren und Erfahrungen ist dies ein wichtiges Branchenthema. Noch ist das Spiel offen, und es liegt an Oracle, es zu gewinnen oder zu verlieren. Im Hinblick auf das Tempo der Ereignisse in den vergangenen Wochen werden wir wahrscheinlich nicht lange warten müssen.

www.pac-online.de


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

Wie fit ist Ihr Business Warehouse?

BENCHMARKEN SIE MIT BW FITNESS TEST IHR BUSINESS WAREHOUSE MIT 100+ VERSCHIEDENEN SYSTEMEN WELTWEIT.

„Der BW Fitness Test hat uns optimal darauf vorbereitet, unser SAP BW fit für die Zukunft zu machen und die Ladeperformance zu erhöhen.“

Steffen Müsel

Manager Development & Integration
Randstad Deutschland



JETZT VORMERKEN! - DER DSAG JAHRESKONGRESS 2013 MIT EINEM VORTRAG VON GREGOR STOECKLER, MANAGING PARTNER BEI DATAVARD

„BW fit für die Zukunft“ MIT BENCHMARKING ZUM ERFOLG

17.09.2013 | 17.45-18.30 Uhr

Jahreskongress 2013
17.-19. September 2013
NCC Nürnberg Convention Center

SPRECHEN SIE MICH AN:



Joseph O'Leary
PRODUCT MANAGER ILM & PERFORMANCE OPTIMIZATION
+49 6221- 8733112
joseph.o.learly@datavard.com

Mitarbeiter sind der Schlüssel für ein florierendes Unternehmen

Direkt am Schmerzpunkt

Ciber gab kürzlich die Erweiterung der Geschäftsführung um Michael Schmidt bekannt. Seit Juni 2013 repräsentiert Schmidt den Bereich Managed Services direkt im Vorstand von Ciber Deutschland. Im Gespräch mit dem E-3 Magazin schildert Schmidt seine neuen Aufgaben im Unternehmen, seine persönlichen Ziele und er gewährt außerdem einen Einblick in die Zukunft der Managed Services.

E-3: Herr Schmidt, welche Aufgaben und Verantwortungsbereiche sind mit Ihrer neuen Rolle als Vorstandsmitglied verbunden?

Michael Schmidt: Meine Hauptaufgaben werden der Ausbau der Managed Services sowie die Erweiterung und Stabilisierung der Project und Professional Services sein. Dabei möchte ich einen noch stärkeren Fokus auf die Branchenerfahrung legen und unsere Innovationsfähigkeit in den Mittelpunkt unserer Aktivitäten stellen.

E-3: Welche Ziele verfolgt Ciber mit diesem Schritt?

Schmidt: Der Bereich Managed Services ist für uns ein sehr wichtiger Bereich und Deutschland stellt dabei einen bedeutenden Wachstumsmarkt dar. Wir wollen diese Entwicklung nutzen, um den Umsatz langfristig zu verbessern und damit die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens noch weiter zu optimieren und den Unternehmenswert zu steigern.

E-3: Welche Ziele verfolgen Sie in Ihrer neuen Funktion? Worauf freuen Sie sich besonders?

Schmidt: In erster Linie will ich die Dienstleistungen von Ciber in der DACH-Region weiter ausbauen, die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens stärken und zusätzliche Marktanteile gewinnen. Besonders wichtig sind mir unsere Mitarbeiter, denn motivierte und zufriedene Mitarbeiter sind die Grundvoraussetzung für ein funktionierendes Unternehmen, das Innovationen hervorbringt. Ich freue mich darauf, dieses Potenzial voll auszuschöpfen und Ciber auch weiterhin als attraktiven Arbeitgeber nach vorne zu bringen.

E-3: Sie verantworteten zuletzt als Geschäftsführer bei Ciber Managed Services

den Auf- und Ausbau des Managed-Services-Geschäfts in Deutschland. Welche Rolle wird dieser Bereich zukünftig für das Unternehmen spielen?

Schmidt: Der Bereich ist das Kerngeschäft von Ciber und spielt natürlich auch weiterhin eine wichtige Rolle. Ich will deshalb die Integration der Organisation in internationale Prozesse noch stärker vorantreiben. Beispielsweise gleichen wir im Moment unsere globalen Support-Prozesse mit einheitlichen Standards und Tools ab. Dadurch schaffen wir die Möglichkeit, nicht nur in separaten europäischen und amerikanischen Teams, sondern auch in globalen Near- und Offshore-Teams internationale Kunden zu betreuen.

E-3: Wo sehen Sie aktuelle Trends und Herausforderungen bei Managed Services?

Schmidt: Die IT wird immer komplexer und Unternehmen müssen sich deshalb entscheiden, welche ihre wirklich wichtigen Kernkompetenzen sind, die sie inhouse betreiben möchten, und wo sie sich von einem professionellen Partner unterstützen lassen sollten. Dieser Partner sollte über das nötige Know-how verfügen, in neue Themen investieren

können und in der Lage sein, über Skalierungseffekte die dynamischen Anforderungen des Business zu unterstützen. Darüber hinaus wird die IT immer globaler. Es gibt kaum noch mittelständische Kunden, die nicht irgendeine IT-Aktivität international unterstützen müssen. Die eigenen Mitarbeiter können diese Aufgaben meist schon aus Kapazitätsgründen nicht leisten. Hier bietet sich Ciber als international agierendes IT-Haus mit 7000 Mitarbeitern als möglicher Partner an. Hinzu kommt, dass diverse Geschäftsanforderungen in immer kürzeren Zyklen an die IT herangetragen werden und die internen IT-Abteilungen oft an ihre Grenzen stoßen. Deswegen ist ein IT-Partner, der die Skalierbarkeit und die Innovationskraft besitzt, für unsere Kunden so wichtig. Denn um im Markt gegen Mitbewerber bestehen zu können, müssen die Prozesse so effizient und schnell wie möglich umgesetzt werden.

E-3: Worin liegt Ihrer Meinung nach die größte Innovationskraft von Ciber?

Schmidt: Wir bieten Organisationen Lösungen, die genau an den Schmerzpunkten ihres Geschäfts ansetzen. Mit Ciber ProfitBoost-Sales ermöglichen wir beispielsweise die Analyse und Optimierung der Margen in Verkauf und Einkauf. Das unterstützt Unternehmen dabei, den Gewinn durch fundierte Preisstrategien zu optimieren – ohne die oft notwendigen, langwierigen und komplexen System- oder Prozessveränderungen im Unternehmen vornehmen zu müssen, die wieder neue Kosten verursachen würden. Ein weiteres Beispiel sind unsere mobilen Lösungen auf Basis von Sybase, um den mobilen und globalen Zugriff auf Geschäftsinformationen aus dem SAP-System jederzeit zu ermöglichen. Durch die Migration von Geschäftsprozessen auf mobile Geräte werden nicht nur Geschäftszyklen beschleunigt, die Produktivität gesteigert, Betriebskosten gesenkt, sondern gleichzeitig auch die Reichweite ihres Unternehmens erhöht.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.



Seit Juni repräsentiert Michael Schmidt als Vorstand von Ciber den Bereich Managed Services. Auf seine neuen Aufgaben freut er sich.

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

ciber®
Client focused. Results driven.

Query Manager[■]

SAP[®] HCM Reporting *on the fly!*

Query Manager

- Reporterstellung in ca 10 Minuten
- über 100 mitgelieferte Reports
- Erstellung von SAP HCM Reports ohne ABAP
- flexible Verknüpfung von Stamm- und Clusterdaten
- übernimmt vorhandene SAP Berechtigungslogik
- In ABAP geschrieben und voll in SAP integriert
- spielerische Handhabung via Drag & Drop

Query Manager
unterstützt komplett
SAP HCM
mit Fokus auf PA, PY,
PD, TM, PT, OM

Quick Builder
erstellen Sie Queries
komplett neu

Delivered Content
kopieren und
editieren sie
mitgelieferte Reports

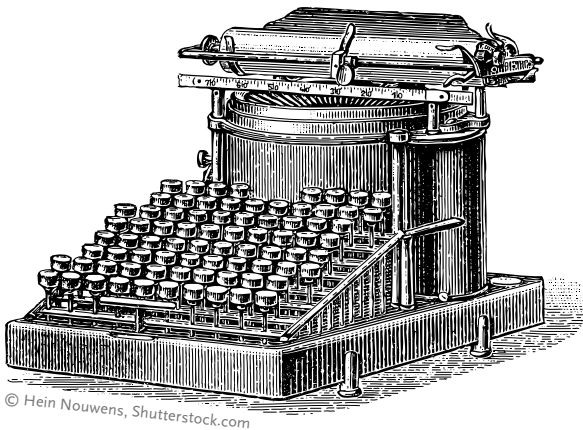
**Umfassende
Ausgabekanäle**
veröffentlichen
Sie Ihre Reports
automatisiert via
E-Mail, ESS, MSS,
Excel, PDF

**Flexibler
Datenzugriff**
nutzen gewohnter
Funktionen wie
Kreuztabellen,
oder Pivot

EPI-USE Labs GmbH
Altrottstraße 31,
D-69190 Walldorf
T: +49 6227 73 29 80
vertrieb@labs.epiuse.com
www.epiuselabs.com

Buchtipps September

Die Welt, in der wir heute leben, ist gekennzeichnet durch eine immense Geschwindigkeit. Unternehmen entwickeln Innovationen immer schneller, Produkte werden auf den Markt gepeitscht, Mitarbeiter müssen funktionieren und Effizienz ist alles. Immer und überall. Zeit für persönliche Entwicklung bleibt da kaum. Doch wie kam es zu dieser Beschleunigung in Beruf und Privatleben? Und gibt das dem Leben wirklich mehr Sinn? Einer jener Autoren, die wir diesen Monat vorstellen möchten, beschäftigt sich in seinem Essay „Beschleunigung und Entfremdung“ mit diesen Themen. Auch zeigt er Perspektiven auf, wie ein entschleunigtes Leben in einer beschleunigten Welt doch noch funktionieren kann. Allen Widrigkeiten zum Trotz.



© Hein Nouwens, Shutterstock.com

» Es gibt Weltverbesserer aus Grundsatz, die keinen Funken Güte besitzen. «

Oswald Bumke (25. 9. 1877–5. 1.1950) war ein deutscher Psychiater und Neurologe. Er befasste sich außerdem mit Grenzfragen zwischen Medizin und Gesellschaft.

Beschleunigung und Entfremdung



Autor: Hartmut Rosa, 154 Seiten, 2013, ISBN 978-3-518-58596-2

Inhalt: Die rasante Beschleunigung des sozialen Lebens ist eines der hervorstechenden Merkmale der Gegenwart, wird in den Sozialwissenschaften aber häufig übersehen. Hartmut Rosa hat mit seinen maßgeblichen Untersuchungen diesbezüglich Grundlagenarbeit geleistet. In seinem neuen Essay legt er dar, wie eine kritische Gesellschaftstheorie verfasst sein muss, die den Zusammenhang von Beschleunigung und Entfremdung ernst nimmt. Im Mittelpunkt steht die Frage nach dem guten Leben – und warum es uns heute vielfach nicht gelingt, ein solches zu führen. Immerhin sind durch die Liberalisierung moralischer Normen und sozialer Konventionen die in den westlichen Gesellschaften vorhandenen Freiräume des Einzelnen größer denn je, sich ein eigenes Konzept des guten Lebens zu wählen und zu verwirklichen. Dieser Liberalisierung steht jedoch die scheinbar unaufhaltsame Beschleunigung des sozialen Lebens im Kapitalismus gegenüber. Dieses Regime der Deadlines lässt Lebensentwürfe scheitern und führt zu einem sich immer stärker ausbreitenden Gefühl der Entfremdung. Anhand von konkreten Beispielen sucht der Autor nach Formen nicht entfremdeten Lebens. Sein pointierter Essay ist nicht nur eine konzise Einführung in die Theorie der Beschleunigung, sondern eröffnet auch erste Perspektiven, wie wir dem rasenden Stillstand entkommen können.

Hartmut Rosa, geboren 1965, ist Professor für Allgemeine und Theoretische Soziologie an der Friedrich-Schiller-Universität in Jena. Sein Buch „Beschleunigung. Die Veränderung der Zeitstrukturen in der Moderne“ wurde mit dem Thüringer Forschungspreis 2006 im Bereich Grundlagenforschung ausgezeichnet.

www.suhrkamp.de



Zukunftssicherung durch HR Trend Management

Autoren: Marco Esser, Bernhard Schelenz, 188 Seiten, 2013, ISBN 978-3-89578-426-2

Inhalt: Nur wer rechtzeitig die langfristigen Trends des Arbeitsmarktes, die sich ständig verändernden Bedingungen in den Unternehmen und die sich wandelnden Bedürfnisse erkennt, kann zielgerichtet den Bedarf an qualifizierten und motivierten Mitarbeitern decken. Der demografische Wandel, der Abschied von der Präsenzkultur und die zunehmende Akzeptanz von Work-Life-Balance spielen dabei eine wichtige Rolle. Doch welche dieser Trends haben Bestand? Welche werden noch wichtiger, als sie bereits heute sind? Und welche lassen sich ignorieren? Um das herauszufinden, müssen die HR-Ressorts die wichtigsten Trends von morgen identifizieren. Genau hier kommt HR Trend Management ins Spiel. Der im Personalressort etablierte Bereich sollte in der Lage sein, für das Unternehmen einen Blick in die Zukunft zu werfen. Die beiden Autoren führen mit einem strukturierten, gut lesbaren und konkreten Praxisbezug in das Zukunftsthema HR Trend ein.

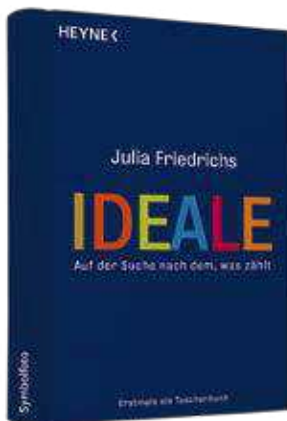
www.wiley-vch.de

Ressourceneffizienz

Hrsg: Ingrid Voigt, W. Axel Zehrfeld, 224 Seiten, 2013, ISBN 978-3-89981-305-0

Inhalt: Zwar sorgt im Idealfall der Marktpreis für eine effiziente Nutzung von Ressourcen, doch ist dieser bis zuletzt von einer hohen Volatilität gekennzeichnet. Zum einen wächst die globale Nachfrage nach Rohstoffen kontinuierlich und trifft dabei auf ein begrenztes Angebot, zum anderen gibt es unendlich viele Spekulationsmöglichkeiten, die den Marktpreis verzerren. Diese Entwicklungen zwingen kleine und mittlere Unternehmen dazu, deren Umgang mit den vorhandenen Ressourcen zu hinterfragen. Der Sammelband aus der Reihe „Mittelstand im Fokus“ beantwortet nicht nur diese Frage, sondern belegt mit Fachbeiträgen, dass in der Zukunft mit der richtigen Nutzung und Beschaffung weitere Wertschöpfungspotenziale gehoben werden können. So wird unter anderem die Bedeutung des Cradle-to-Cradle-Prinzips bei der Produktentwicklung beleuchtet. Best-Practice-Beispiele zeigen, wie Kosten gespart, Innovationen gefördert und dabei die Umwelt geschont werden kann.

www.fazbuch.de



Ideale

Autorin: Julia Friedrichs, 272 Seiten, 2013, ISBN 978-3-453-60253-3

Inhalt: Wie ist es möglich, Ideale im Alltag zu leben, und wann ist man zum Scheitern verurteilt? Die Berliner Journalistin Julia Friedrichs macht sich auf zu denen, die ihr einmal Vorbilder waren oder es werden könnten, und hinterfragt, wie sie für eine gerechtere Welt eintreten. Ihre Reise führt sie zu Gerhard Schröder, Ingo Schulze und Günter Grass, aber auch zu Nichtprominenten, die jenseits des Rampenlichts an der Verwirklichung ihrer Ideen arbeiten. Julia Friedrichs arbeitet als freie Autorin unter anderem für die WDR-Redaktionen „die story“, „Echtzeit“ und „Aktuelle Dokumentation“. Für ihren Film „Abgehängt. Leben in der Unterschicht“, den sie mit Eva Müller drehte, wurde sie 2007 mit dem Axel-Springer-Preis für junge Journalisten und dem Ludwig-Erhard-Förderpreis ausgezeichnet. 2008 erschien ihr erstes Buch „Gestatten: Elite. Auf den Spuren der Mächtigen von morgen“.

www.randomhouse.de

Der Weg zur modernen IT-Fabrik

Hrsg: Ferri Abolhassan, 236 Seiten, 2013, ISBN 978-3-658-01482-7

Inhalt: IT-Infrastrukturen zur Verfügung stellen wie Strom aus der Steckdose? Eine schöne Vorstellung. Und ein Aspekt, der von der IT-Industrialisierung vorangetrieben wird. Diese steckt allerdings noch in den Kinderschuhen. „Der Weg zur modernen IT-Fabrik“ widmet sich erstmals umfassend dem Thema IT-Industrialisierung und gibt einen Überblick zu aktuellen Transformationsprozessen in der IT. Herausgeber ist Ferri Abolhassan, Geschäftsführer T-Systems International und verantwortlich für den Bereich Delivery. Das branchenweit übergreifende Standardwerk beschreibt, wie sich IT-Prozesse durch die Überführung in fabrikartige Strukturen automatisieren und standardisieren lassen, ohne Serviceabläufe und Infrastrukturen zu vernachlässigen. Im Mittelpunkt steht die Frage nach der Steigerung von Qualität und Effizienz sowie nach der Kostenoptimierung bei der Bereitstellung von Software, Kundenapplikationen, Services sowie Produkt- und Plattformumgebungen.

www.springer.com



Kommentar

SAP-Mitgründer und Aufsichtsratsvorsitzender Hasso Plattner etabliert US-amerikanische Verhältnisse und Wertvorstellungen beim ERP-Weltmarktführer

Hassos Traum

Walldorf ist Plattner nicht genug. Auch Europa scheint ihm zu eng zu werden. Ungeachtet der Tatsache, ob nun SAP international oder global ist: Hasso Plattner sieht die Rettung seiner SAP im US-amerikanischen Silicon Valley mit den dort gelebten Werten.

Ein Kommentar von Peter M. Färbinger, Chefredakteur E-3 Magazin

Der geheime Plan von Hasso Plattner: Wenn der Firmengründer und Aufsichtsratsvorsitzende braun gebrannt und gut gelaunt in Palo Alto, USA, mit SAP-Vorstand und CTO Vishal Sikka debattiert und scherzt, dann spürt man förmlich seine Begeisterung für das Silicon Valley und seine Abneigung gegen „old Europe“. Walldorf und das solide deutsche Denken hält der Professor sowie Namens- und Geldgeber des Hasso-Plattner-Instituts in Potsdam nicht mehr für zeitgemäß. Kenner der Szene sind nicht wenig darüber erstaunt, wurde doch das neue SAP-Vorzeigeprodukt Hana am HPI in Potsdam geboren und in Walldorf weiterentwickelt.

Auch mit den Empfehlungen und Vorschriften des deutschen Aktienrechts ist Hasso Plattner nicht glücklich. Als Aufsichtsratsvorsitzender der SAP AG sind ihm „Aufsicht“ und „Rat“ zu wenig. Er hat Spaß an der Arbeit und will auch operative Erfolge feiern. In den USA ist über seine aktive Rolle niemand erstaunt, aber in Europa beobachtet man misstrauisch die fehlende Distanz zwischen Firmenleitung und Firmenaufsicht. Noch sind Börsenaufsicht und Aktionäre nicht aktiv geworden. Wenn sich Plattner 2014 aber den operativ denkenden Jim Hagemann Snabe direkt von seinem Co-CEO-Sessel in den Aufsichtsrat holt, könnte es zu Unstimmigkeiten kommen. Die deutsche Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger e. V. (SdK) hat den für Mai 2014 geplanten Wechsel von Jim Hagemann Snabe in den SAP-Aufsichtsrat kritisiert. „Wir sind strikt dagegen“, erklärte Vereinsvorstand Daniel Bauer gegenüber der Deutschen Presse-Agentur (dpa). Die SdK halte eine zweijährige Karenzzeit vor einem Wechsel vom Vorstand in den Aufsichtsrat für unumgänglich. Damit solle vor allem sichergestellt werden, dass Ansprüche aus möglichen Pflichtverletzungen von ehemaligen Vorstandsmitgliedern vom Aufsichtsrat geprüft würden. Auch der Kodex für gute Unternehmensführung sehe für deutsche Unternehmen eine solche Karenzzeit vor, die allerdings ausgehebelt werden könne, sofern der Wahlvorschlag von mindestens 25 Prozent der Stimmrechte unterstützt wird. Hasso Plattner bestätigte bereits in einem Analystengespräch, dass diese Hürde auf der Hauptversammlung in Mannheim im Mai 2014 kein Problem sein wird, und Daniel Bauer von



Hasso Plattner spielt wieder einmal auf und trifft die falsche Personalentscheidung: Jim Hagemann Snabe ist unterlegen und muss gehen, Bill McDermott hat besser intrigiert und darf bleiben – aber der smarte Bill wird nicht ewig bei einem Ausländer arbeiten wollen. In den USA gibt es bessere CEO-Verträge. SAP steht in der Hackordnung des Silicon Valley weit hinter Microsoft, Apple, IBM, Google, Facebook, Oracle etc. etc. (Als europäisches IT-Haus hätte SAP global ein Alleinstellungsmerkmal – dazu gehört aber Charakter!)

der SdK e. V. beschreibt es gegenüber dpa ähnlich: „Das sollte angesichts der Aktiennärsstruktur bei SAP kein Problem sein. Die SAP-Gründer, zu denen Hasso Plattner zählt, halten zusammen 22,7 Prozent der Stimmrechte, drei Prozent der Aktien hält das Unternehmen selbst. Die SdK hat daher voraussichtlich keine Handhabe, um die mögliche Wahl von SAP-Co-Vorstandschef Hagemann Snabe in den Aufsichtsrat zu verhindern.“ Vielleicht besinnt sich SAP-Mitgründer Dietmar Hopp seiner eigenen, alten Werte und legt bei Plattner ein Veto ein.

Die zwei wichtigsten SAP-Produktpräsentationen in diesem Jahr – Suite on Hana und die Hana Enterprise Cloud – fanden unter reger Teilnahme von Hasso Plattner in Palo Alto statt. Ein für Europa unvorstellbarer Tabubruch. Der Aufsichtsratsvorsitzende als Powerpoint-Präsentator vor Fachjournalisten. In „old Europe“ ist die Rolle des Vorstands und des Aufsichtsrats sorgfältig definiert und getrennt. Im Wort „Aufsichtsrat“ steckt die stringente Aufgabenbeschreibung: Aufsicht und Rat. Ein Schelm, wer nun Böses denkt: Dennoch will Plattner über alle Bedenken europäischer Compliance-Experten hinweg Hagemann Snabe zum Aufsichtsratsmitglied machen. Damit wird der SAP-Aufsichtsrat noch mehr eine Konkurrenzveranstaltung zum Vorstand. Hasso und Jim im Aufsichtsrat sind die

operative Schaltzentrale schlechthin: Wie lange Bill McDermott dieses Damoklesschwert über sich akzeptieren wird, ist ungewiss – weitere Personalrochaden stehen SAP somit ins Haus. Plattner wurde in diesem Zusammenhang auf eine Abkühlungsphase für Jim Hagemann Snabe angesprochen: „Keine Notwendigkeit“, meinte er und widersprach damit allen europäischen Governance-Empfehlungen.

Hasso Plattner verbringt beruflich wie privat einen Großteil seiner Zeit in Amerika und Umgebung. Der SAP CTO Vishal Sikka sitzt in Palo Alto, USA. In Europa wurde dieses Jahr die Position des Personalvorstands für entbehrungswürdig definiert: Warum sollte auch ein Unternehmen, das überwiegend von den Fähigkeiten seiner Mitarbeiter lebt, für diese auch einen Personalvorstand brauchen? Es ist nicht zu übersehen: Europa und die SAP-Bestandskunden, die den ERP-Konzern groß und global gemacht haben, sind in Gefahr.

PAC-Studie: Langsame Etablierung von ERP aus Public Cloud

Das Misstrauen sinkt

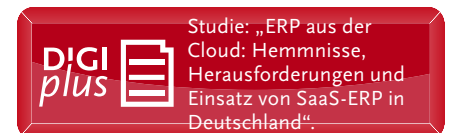
Die Mehrheit der deutschen Unternehmen ist davon überzeugt, dass ERP-Lösungen aus der Public Cloud in Zukunft ein fester Bestandteil der Unternehmens-IT sein werden. Dennoch steckt die derzeitige Nutzung noch in den Kinderschuhen.

Eine aktuelle PAC-Studie zeigt, dass jedes fünfte deutsche Unternehmen ERP aus der Cloud nutzt oder plant. Während die Private Cloud für ERP-Anwendungen in fast jedem dritten Unternehmen bereits genutzt wird oder geplant ist, führt die Public Cloud für ERP noch ein Nischendasein. Dennoch erwarten mehr als 70 Prozent der deutschen Firmen, dass sich ERP aus der Public Cloud langfristig etablieren wird – und das sowohl in kleinen wie auch großen Unternehmen. Sie verbinden mit diesem Konzept vor allem Mehrwerte in Bezug auf eine einfachere Anbindung internationaler Standorte, bessere Kostenstrukturen und eine geringere IT-Komplexität bei der Nutzung von ERP. Als größte Vorteile für die IT nennen die Firmen die leichtere Administration, bessere Skalierbarkeit und Unterstützung mobiler Endgeräte. Allerdings: Als hauptsächliches Hindernis für die Public Cloud erweisen sich unklare Rahmenbedingungen wie die unsichere Rechtslage und die Angst, sich von einem Anbieter abhängig zu machen. Eine weitere Hürde in der Public-Cloud-Nutzung von ERP-Lösungen sind Sicherheitsbedenken. Auch hier ist von den Anbietern noch einiges an Aufklärungsarbeit zu leisten.

Die Mehrwerte der Public Cloud werden zwar gesehen, allerdings scheinen die Hemmnisse noch zu überwiegen. So bevorzugen Unternehmen derzeit in erster Linie das Private-Cloud-Modell, in dem sich die Bedenken gegenüber der Public Cloud bezüglich Sicherheit und Rechtslage nicht in diesem Umfang stellen. Für die Mehrheit kommt die Public-Cloud-Variante daher heute noch nicht infrage. Anbieter haben auf die Rechtslage selbst nur einen begrenzten Einfluss, können aber den Bedenken entgegenwirken, indem sie Lösungen über ein zertifiziertes Rechenzentrum entsprechend den EU-Richtlinien bereitstellen. Darüber hinaus erwarten Anwender einen Support mit festgelegten SLAs, Migrationsunterstützung und einen deutschsprachigen Ansprechpartner. Wenn diese Bedingungen erfüllt sind, ist mit einer steigenden Nutzung von ERP aus der Cloud zu rechnen.

„Die Studie belegt, was wir als Anbieter von ERP-Lösungen beobachten: Immer mehr Unternehmen verlagern selbst Kernsysteme in die Cloud, lediglich im öffentlichen Sektor sehen wir noch etwas Zurückhaltung. Für uns hat der Schutz der anvertrauten Daten daher höchste Priorität. Die Flexibilität – auch wenn es um den Weg zurück aus der Cloud gehen

sollte – und die hohe Skalierbarkeit unserer ERP-Lösungen aus der Cloud bieten Unternehmen so ein enormes Potenzial, dass wir mit einer steigenden Nutzung von ERP aus der Cloud rechnen“, erklärt Michael Mors, Geschäftsführer von Unit4 Business Software.


www.pac-online.de

Zur Studie

Für die Umfrage wurden 100 CIOs, CTOs und IT-Leiter sowie Geschäftsführer aus deutschen Unternehmen mit mindestens 20 Mitarbeitern unterschiedlicher Branchen befragt. Die Stichprobe setzte sich jeweils zu etwa gleichen Teilen aus Firmen mit 20–249, 250–999 sowie über 1000 Mitarbeitern zusammen. Die Studie wurde unterstützt von Plex Systems, Unit4 Business Software und der Deutschen Telekom.

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

Rückendeckung und Werkzeuge für Unternehmensgründer

Hilfe zur Selbsthilfe

Angehende Unternehmer sollen sich auf ihre Ideen konzentrieren. Das in Walldorf beheimatete Technologie- und Gründerzentrum InnoWerft steht ihnen dabei mit Rat und Tat zur Seite. Es begleitet von der Idee bis zum Unternehmenserfolg, in erster Linie bei Gründungen in der Hightech-Branche und bei Zukunftstechnologien.

Durch die enge Verbindung des Gründerzentrums InnoWerft zur SAP wird unter anderem auch wichtiges Know-how für den Einsatz moderner Datenbanktechnologien wie Hana vermittelt. Zudem wurden die beiden Jungunternehmen Chargepartner und Conis Risk Consulting in das SAP Startup Focus Program aufgenommen. Dadurch erhielten Sie kostenlosen Zugang zur Hana-Datenbanktechnologie sowie Marketing- und Vertriebsunterstützung durch ein SAP-Kompetenzteam. Chargepartner bietet

eine Lösung für den Aufbau, die Vernetzung und den Betrieb von Stromtankstellen und Ladeinfrastrukturen. Conis Risk Consulting entwickelt hingegen ein Prognoseinstrument für eine frühzeitige Abschätzung politischer Risiken und Konflikte.

Geschäftsmodelle für die Elektromobilität

Obwohl das von der Bundesregierung gewünschte Ziel, in Deutschland im Jahr 2020 eine Million Elektroautos

zu haben, noch in weiter Ferne scheint, hat das Elektroauto in anderen Ländern seinen Siegeszug angetreten. Vorreiter sind die USA mit Teslas Oberklasseli-mousine „Model S“, die an der Spitze der Zulassungszahlen liegt. Aber auch europäische Hersteller kommen derzeit mit attraktiven Angeboten auf den Markt. Damit steigt die Notwendigkeit, eine flächendeckende, gut zugängliche und leistungsfähige Infrastruktur aus Stromtankstellen an attraktiven Standorten aufzubauen. Für den reibungslosen Betrieb und die Organisation von



Das Foto mit Michael Kleinemeier, Geschäftsführer SAP Deutschland (links außen), entstand bei der feierlichen Eröffnung des Technologie- und Gründerzentrums InnoWerft in Walldorf. Weiters sind zu sehen (v. l.) Hans-Heinrich Siemers (Geschäftsführer Technologie- und Gründerzentrum), Thomas Widenka (VP SAP Research), Christiane Staab (Bürgermeisterin von Walldorf), Peter Rothmund (Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg), Michael Flor (Vorstand des Forschungszentrums Informatik), Marc Massoth (Wirtschaftsförderer), Andrea Schröder-Ritzrau (Mitglied des Beirats), Prof. Wolfried Stucky (Forschungszentrum Informatik), Nils Schmid (Finanz- und Wirtschaftsminister Baden-Württemberg).

Stromlieferant, Kunde und Ladesäulenbetreiber muss allerdings ein starkes Rückgrat in der IT vorhanden sein. Das Start-up-Unternehmen Chargepartner hat für diesen Fall ein spezielles Steuerungs-, Verwaltungs- und Abrechnungssystem entwickelt. Dieses bietet beispielsweise Echtzeit-Auswertungen aus Daten über das Ladeverhalten (wer lädt wo, wann, was mit welchem Stromdurchsatz und Menge?). Prognosen zum Strombedarf und eine einfache und bedarfsgerechte Steuerung und Abrechnung einzelner Ladesäulen und großer Ladeinfrastrukturen werden dadurch ermöglicht. Auch können Echtzeit-Ladeanfragen mit Verträgen, den aktuellen und zukünftigen Energiepreisen, den Anforderungen aus den Verteilnetzen und den Fahrzeugen abgeglichen und optimiert werden. Eine weitere Idee ist, die Verfügbarkeit von Ladesäulen via Digitalfunk an die Navigationssysteme der Autofahrer zu senden. Voraussetzung ist der Einsatz einer leistungsfähigen Datenbank, sie ist ein wichtiger Baustein für die Integration der Elektromobilität in ein zukünftiges Smart Grid, ein Verteilnetz, bei dem neben der Erzeugung auch der Verbrauch gesteuert wird. Mit der erfolgreichen Bewerbung beim Hana-Start-up-Programm konnte sich Chargepartner auf diesem Gebiet wertvolle Unterstützung sichern.

Risikoeinschätzung in Echtzeit

Politische Krisen oder bewaffnete Konflikte wirken lange bevor sie in den Fokus der Medien und damit in die allgemeine Aufmerksamkeit geraten. Zeichnen sich politische oder gesellschaftliche Krisen ab, leidet die breite Bevölkerung ebenso wie Supermarkketten und ihre Lieferanten, Reiseveranstalter und Unternehmen mit Mitarbeitern in den betroffenen Ländern. Global agierende Unternehmen können Konflikte mit frühzeitigen Prognosen analysieren und gegebenenfalls vorhersehen. Das Start-up Conis Risk Consulting nutzt aktuelle Forschungsergebnisse im Bereich politischer Konflikte und Risiken für eine Analyse derselben. Das Besondere an der Vorgehensweise sind ein neues, empirisch basiertes Konfliktmodell und ein speziell entwickelter Suchalgorithmus. „Das Vorgehen unserer Software ähnelt stark dem Prinzip des menschlichen Denkens“, erklärt Geschäftsführer Nicolas Schwank. „In einer neuen Situation orientieren wir uns immer an dem, was wir schon einmal erlebt haben. Unser Gehirn vergleicht und gibt uns Empfehlungen, wie wir uns am besten verhalten sollen.“ Mit dieser Methodik wollen die Firmengründer den Markt der politischen Risikoeinschätzung neu besetzen. „Ein Großteil der Risikofrüwarnprogramme erreicht ihr Ziel nicht. Sie werden von den Entscheidern zumeist nicht als hilfreich empfunden, da am Ende 100-seitige

Papiere stehen, die sie unmöglich lesen können.“ Schwank war mehr als zehn Jahre Konfliktforscher an der Universität Heidelberg und leitete das Heidelberger Institut für Internationale Konfliktforschung. Er hat die empirische Fundierung als Alleinstellungsmerkmal erkannt. „Unsere Mitbewerber auf dem Markt arbeiten fast ausschließlich mit Expertenmeinungen, doch empirische Zahlen geben ein objektiveres Bild der Lage.“ Dazu ist ein Datenbanksystem wie Hana erforderlich, das mit solchen Daten umgehen kann. Durch den Einsatz eines SAP-Produkts und dank der weiten Verbreitung von SAP-Systemen ist zugleich auch eine Schnittstelle zu den Geschäftsdaten der Unternehmen vorhanden.

Freier Zugang zu Hana

Conis Risk Consulting wurde ebenso wie Chargepartner in das SAP Startup Focus Program aufgenommen. Beide Unternehmen haben dadurch freien Zugriff auf die Hana-Entwicklerlizenz und den technischen Support von SAP. Bei der Umsetzung der Geschäftsidee kann Hana die Vorteile der In-memory-Technologie ausspielen: Die gegenüber Festplatten erheblich schnelleren Zugriffe auf den Arbeitsspeicher des Computers erlauben Auswertungen mit hoher Geschwindigkeit. „Die Berechnung der Ähnlichkeitswerte ist extrem aufwändig und kann bei Verwendung der herkömmlichen Technik schon mal 14 Stunden dauern“, erläutert Evgueni Schneider, der technische Leiter und Softwareentwickler von Conis. Mit Hana hingegen ist es möglich, diese Ähnlichkeitsanalysen in Echtzeit durchzuführen. „Wir planen die Integration von Facebook, Twitter und Blogs. Wenn Hana uns hier Realtime-Analysen ermöglicht, dann können wir noch schneller auf die Entwicklungen reagieren und den Krisenstäben in den Firmen und Behörden schon Möglichkeiten zur Risikoeinschätzung geben, bevor die Zeitungen darüber berichten“, so Schneider weiter.

www.innoWerft.com

Das SAP Startup Focus Program wurde zum 40-Jahr-Jubiläum der SAP ins Leben gerufen. Es ist speziell auf Jungunternehmen ausgerichtet und soll diese bei der Entwicklung und beim Einsatz neuer Anwendungen auf Basis von Hana unterstützen. Zum Programm gehören auch Tagesveranstaltungen zur Zusammenarbeit und Wissensvermittlung mit Orientierung auf Hana, SAP Mobile Platform, SAP Cloud sowie Datenbanktrends und -technologien. Zudem erhalten Jungunternehmen die Möglichkeit, ihre Produkte in einer messeartigen Umgebung vorzustellen.



Darf der das?

Auf einen Blick wissen, wer was darf:

apm atlantis

- Kontrolle & Dokumentation kritischer Berechtigungen
- Revisions- & GRC-sicher
- Risikofaktoren eliminieren
- Schlanke SAP-Rollen
- Administrationsaufwand um 30 - 40 % reduzieren

Erfahren Sie mehr:

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-Jahreskongress '13
NCC Nürnberg, Halle 12, Stand Nr. H4

realtime
www.apm-atlantis.com

IT-Prozesssteuerung durch Integration der Arvato-Scheduling-Lösung Streamworks und Automationstools von Empirius

Vom Scheduling zur IT-Prozess-Automation



Moderne Scheduler müssen sich nicht nur einfach bedienen lassen, sondern Mehrwerte durch Best Practices und einen praxisgerechten Funktionsumfang bieten. Dazu zählen Features wie automatische Systemkopien.

Die Herausforderungen im SAP-Systembetrieb sind vielfältig und komplex, handelt es sich doch um geschäftskritische Anwendungen. Somit sind ehrgeizige SLA-Anforderungen die Regel und gleichzeitig sind Veränderungen an der Tagesordnung, die die Performance für Benutzer- und Work-Prozesse nicht beeinträchtigen dürfen. Viele Routinearbeiten müssen bewältigt werden: Administration und Management von IT-Landschaften, Harmonisierung von Business- mit IT-Housekeeping-Aufgaben wie Backups, Systemkopien und diversen Systemwartungstätigkeiten sowie Datenaustausch mit Non-SAP-Systemen. Ohne ein leistungsfähiges Management auf Grundlage von ausgefeilten Automationstools, die unterschiedliche IT-Prozesse unterstützen, kommt längst kein SAP-Systembetrieb mehr aus. „Moderne Enterprise Job Scheduler müssen heute in der Lage sein, die unternehmensweit einheitliche Planung, Pflege, Steuerung und Überwachung aller automatisierbaren IT-Prozesse und somit auch die Integration von Standardanwendungssoftware wie SAP zu übernehmen“, formuliert Jens Weitkamp, Business Development Manager bei Arvato Systems.

Orientierung an Notwendigkeiten

In vielen Unternehmen sind SAP-Anwendungen die wichtigsten Werkzeuge der finanz- und betriebswirtschaftlichen Nutzer. Ergänzt werden diese typischerweise mit spezialisierten Fachanwendungen unterschiedlicher Herkunft. Somit stützen sich die Geschäftsprozesse auf eine breite IT-Landschaft. Basierend auf den hohen Anforderungen von Arvato Systems als IT-Dienstleister und Hosting-Partner ist Streamworks genau für diese Anwendungsszenarien konzipiert und wird kontinuierlich an zukünftige Anforderungen angepasst. Die vielen zeitraubenden Routineaufgaben der SAP-Basisadministration werden automatisch abgearbeitet.



» Durch die gewonnene Transparenz verfügen Kunden über eine vollständige Steuerungshoheit. «

Jens Weitkamp ist Business Development Manager bei Arvato Systems.

Beispielsweise ist die Erstellung einer SAP-Systemkopie arbeits- und zeitintensiv, so dass sowohl die Fachabteilung als auch die SAP-Basisadministration in hohem Maße von einer Automatisierung profitieren. Streamworks greift bei dieser Aufgabe auf die Empirius-Lösung BlueSystemCopy zurück, die in die Arvato-Scheduling-Lösung integriert ist. Wie Empirius-Geschäftsführer Hans Haselbeck ausführt, „ist so sichergestellt, dass die Erstellung einer Systemkopie mit den Geschäftsprozessen synchronisiert stattfindet“. Mit anderen Worten: Man kann über Streamworks punktgenau eine Systemkopie starten, wenn ein bestimmter Geschäftsprozess abgeschlossen ist. Dadurch lassen sich Fehler minimieren und Zeit sparen. In der Kombination mit einem Self-Service-Portal für die Einplanung von Batchprozessen steuert der Anwender auch ohne direkten SAP-Zugriff seine Geschäftsprozesse.

Vollständige Steuerungshoheit

Wie bei Arvato Systems hervorgehoben wird, bietet Streamworks mehr

als ein klassisches Scheduling-System, vor allen wegen der umfangreichen Best-Practice-Sammlung, die aus dem eigenen Rechenzentrumsbetrieb und dem der Kunden stammt. Der Streamworks zugrunde liegende IT-Process-Automation-Ansatz ermöglicht es, ein Lösungspaket zu nutzen, das weitreichende Aufgaben auch im SAP-Umfeld abdeckt. Ferner wird durch automatische Fehlerbehandlungen das manuelle Eingreifen in laufende oder unterbrochene Prozesse weitgehend reduziert. Die Konsequenz: Personalressourcen werden sinnvoller eingesetzt, was zu Betriebskosteneinsparungen und einer TCO-Senkung führt. Die in Streamworks eingebaute Betriebskompetenz zeigt sich unter anderem in der Übersichtlichkeit und in der umfassenden Dokumentation aller Prozessschritte, wobei auch vorgenommene Änderungen lückenlos erfasst werden. So erhalten Anwender umfassende Transparenz über sämtliche Business- und IT-Betriebsprozesse – über alle Plattformen und Systeme hinweg. Das gilt sowohl für das SAP- als auch für das Non-SAP-Umfeld. „Das führt dazu, dass Kunden durch die gewonnene Transparenz über eine vollständige Steuerungshoheit verfügen“, sagt Jens Weitkamp.

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

EMPIRIUS
The simple solution company

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

arvato systems
BERTELSMANN

PBS CPOS: Integration externer Daten in das SAP Information Lifecycle Management

Transparenz fürs Finanzamt

Erfolgreiche Einzelhändler werten Verkaufsinformationen regelmäßig aus und passen ihre Produktpalette entsprechend an. Neben der Analyse ist auch die revisionssichere Ablage der Daten wichtig. Dies kann schnell zur Herausforderung werden, vor allem, wenn es darum geht, 85 Milliarden Kassenbonnzeilen pro Jahr abzulegen.

Das Bundesfinanzministerium verschärfte bereits Ende 2010 deutlich die Bestimmungen für die Aufzeichnung von Bargeschäften mittels Registrierkassen beziehungsweise Aufbewahrung und Zugriffsmöglichkeiten digitaler Unterlagen. Transaktionsdaten müssen seither dem Betriebsprüfer als Export auf einem Datenträger zur Auswertung überlassen werden. Das Finanzamt hat zudem aufgerüstet: Neben Betriebsprüfern wurden auch Umsatzsteuerprüfer, Lohnsteuerprüfer und Steuerfahnder mit einer speziellen Software ausgestattet, um GDPdU-konforme Datenbestände auf Manipulationen hin zu untersuchen.

Kassendaten müssen digital archiviert werden und unterliegen einer Aufbewahrungsfrist von zehn Jahren. Sie müssen (lt. § 147, Abs. 2 der Abgabenverordnung) jederzeit verfügbar, unverzüglich lesbar sowie maschinell auswertbar aufbewahrt werden. Selbstredend sollen sie unveränderbar und vollständig sein. Eine Verdichtung der Daten ist ebenso unzulässig wie das Vorhalten der Daten ausschließlich in gedruckter Form nach Tagesabschlüssen. Aus Erfahrung mit dem Einsatz spaltenbasierter Datenbanktechnologie in SAP Business Warehouse und SAP-ERP-Systemen für das Management archivierter

Anwendungsdaten entstand bei PBS die CPOS-Lösung, die nun auch Daten aus Drittanwendungen mit einer sehr hohen Komprimierungsrate speichern und extrem schnell analysieren kann. Die Non-SAP-Daten werden im Originalformat im Fixed Content Storage revisionssicher archiviert. Der Datenanteil, der für die Validierung des gesamten Datenbestands oder zur allgemeinen Analyse dienen soll, wird direkt in die PBS-Nearline-Datenbank übernommen. Eine Speicherung der Dateninhalte in SAP ist nicht notwendig. Der Datenzugriff erfolgt mit Transaktionen, Reports beziehungsweise Queries über das PBS Nearline Interface. Für Aggregation, Summation und Filterung werden alle Vorteile des Analyseservers genutzt. Eine Verknüpfung zur abgelegten Originaldatei bleibt erhalten.

Data Mapping

Die Strukturdefinition der Übernahmeobjekte erfolgt über die Workbench. Hier findet das Mapping zwischen den Importstrukturen der Originaldateien und den Zielstrukturen des Analyseservers statt. Die Verknüpfung ist regelbasiert. Beispielsweise lassen sich Felder über eine direkte Zuweisung, einer nativen SQL-Funktion oder aber auch über eine ABAP-Funktion, miteinander verknüpfen.

Mit dem integrierten Versionierungskonzept wird der zukünftigen Entwicklung der Datenstrukturen Rechnung getragen.

Automatisierter Datentransfer

POS-Daten entstehen in Unternehmen mit einem weitverzweigten Filialnetz praktisch ununterbrochen. Dies macht eine zeitnahe zyklische Übernahme der Daten erforderlich, um auf ihrer Grundlage Ad-hoc-Entscheidungen treffen zu können und zum anderen zeitnahe Tagesauswertungen zu ermöglichen. PBS CPOS besitzt eine skalierbare Transferkomponente, die die Daten in einem rollierenden Prozess in die Zielstrukturen überführt.

Durchgängiger Top-Down-Zugriff

Der Datenzugriff erfolgt im SAP-System Query-basiert. Über die bekannten Drill-Down-Funktionen des SAP-Systems lassen sich die Daten von der aggregierten Datensicht bis hin zur ursprünglichen POS-Transaktion nahtlos anzeigen. Ergänzt wird der Datenzugriff durch eine Programmier-API, die eine kundenindividuelle Verknüpfung mit den Standardprozessen des SAP-Systems ermöglicht.

www.pbs-software.com

Fax-Integration als Credo

Fax ist die Kernkompetenz von Ferrari electronic: Kunden profitieren von den mehr als 20 Jahren Erfahrung im Bereich Fax. Die Funktionen **SMS** und **Voicemail** vervollständigen Ihre Kommunikation. Mit uns treffen Sie immer die richtige Entscheidung.



www.ferrari-electronic.de

Ferrari
electronic
AKTIENGESELLSCHAFT



Phil Carter, VP European Software Research IDC.



Henry Morris, Senior Vice President bei IDC.

Das europäische Erbe von SAP

Welche Auswirkungen hat der Rücktritt des Dänen Jim Hagemann Snabe als Co-CEO des größten deutschen Softwarekonzerns SAP auf dessen europäisches Erbe?

Die SAP kündigte Ende Juli dieses Jahres an, dass Jim Hagemann Snabe als Co-CEO mit Wirkung Mai 2014 zurücktreten und damit Bill McDermott die alleinige Leitung des Unternehmens übernehmen wird. Nach seinem Rücktritt will sich Snabe in den SAP-Aufsichtsrat wählen lassen. Das ist insofern bedeutsam, als die SAP zum ersten Mal in ihrer Geschichte nicht von einem CEO oder Co-CEO mit europäischen Wurzeln geleitet wird.

Im Presse- und Analysten-Briefing zum Führungswechsel spielte SAP die wachsende US-Orientierung im SAP-Vorstand herunter und machte klar, dass SAP ein globales Unternehmen ist, dessen Führungsgremien nicht von bestimmten Regionen dominiert sind. In diesem Zusammenhang wies SAP darauf hin, dass augenblicklich 46 Prozent der SAP-Belegschaft in EMEA sitzt, gefolgt von Amerika mit 30 Prozent und der asiatisch-pazifischen Region mit 24 Prozent – eine Verteilung, die ein US-CEO ein wenig ausbalancieren wird. Außerdem besitzt SAP mit San Francisco und Walldorf seit geraumer Zeit zwei Firmenhauptsitze. Bill McDermott bejahte die Fragen, ob er künftig mehr Zeit in Walldorf verbringen und auch Deutsch lernen würde. In diesem Zusammenhang ist interessant, dass Jim Hagemann Snabe zwar fließend Deutsch spricht, jedoch aus Dänemark stammt und sein Büro in Kopenhagen hat, von dort allerdings häufig nach Walldorf reist.

Letzten Endes ist diese Machtverlagerung in Richtung USA nur ein weiterer, wenn auch tief greifender Schritt in SAPs Entwicklung in Richtung eines echten globalen Unternehmens, das hochqualifizierte Mitarbeiter – sei es in der Entwicklung oder im Vorstand – in den

Ländern einsetzt, in denen sie ansässig sind. Vor mehr als zehn Jahren errichtete der damalige CTO Shai Agassi mit Unterstützung von SAP-Mitbegründer und Aufsichtsratsvorsitzendem Hasso Plattner ein wichtiges Technologiezentrum im Silicon Valley, damals ein großer Schritt weg von der Konzentration auf den Entwicklungsstandort Deutschland. Heute entwickelt SAP insgesamt in 14 Labs in zwölf Ländern. Die Lösung für kleine Unternehmen, etwa SAP Business One, wird in China entwickelt und stammt ursprünglich aus Israel. Wirklich neu ist also nur, dass solch eine Verlagerung dieses Mal im Vorstand stattfindet. Dabei muss man aber auch anmerken, dass es den Wechsel von einem Co-CEO zu einem alleinigen CEO auch schon vorher gegeben hat, als Hasso Plattner in den Aufsichtsrat aufrückte und Henning Kagermann die alleinige Führung bei der SAP übernahm. Auch Léo Apotheker war kurzzeitig Co-CEO, bevor er die alleinige Verantwortung bekam.

Es ist jedoch wahrscheinlich, dass SAPs europäische Mitarbeiter, die immerhin den größten Anteil innerhalb der drei Regionen ausmachen, sich im Vorstand unterrepräsentiert fühlen, und dies vor allem vor dem Hintergrund, dass Werner Brandt, ein langjähriges Mitglied des Vorstands, ebenfalls nächstes Jahr aus dem Gremium ausscheiden wird. Hasso Plattner wies darauf hin, dass mit Luka Mucic ein Deutscher auf Werner Brandt folgen werde. Nichtsdestotrotz glauben wir, dass die deutschen und europäischen Mitarbeiter Sicherheit brauchen, dahin gehend, dass sie auch in Zukunft eine tragende Rolle in der Unternehmensstrategie spielen werden, vor allem auch vor dem Hintergrund von SAPs herausragender Marktposition und Bekanntheit in Europa.

Auswirkungen für Kunden

Gemäß dem IDC European Software Tracker hat SAP einen Anteil von 20 Prozent am Enterprise-Applications-Markt in Westeuropa 2012, mit einem Abstand von 13,5 Prozentpunkten auf den nächstgrößten Wettbewerber – wahrlich eine starke Position in Europa und vor allem in Deutschland, auch bezogen auf den globalen Wettbewerb in diesem Segment Markt. Mit dieser Marktposition im Rücken soll zukünftiges Wachstum aus neuen Bereichen kommen (zum Beispiel Business Analytics, Mobility, Cloud und Datenbanken). Mit Ausnahme des Business-Analytics-Markts, in dem SAP mit einem Anteil von 19,9 Prozent Marktführer in Westeuropa ist und einen Abstand zur Nummer zwei von 5,5 Prozentpunkten aufweist, ist die Marktposition der Walldorfer in den neuen Märkten weniger stark. Trotzdem dürfen auch in diesen Segmenten die Größe der SAP-Kundenbasis und der eigene Einfluss auf den Markt nicht unterschätzt werden.

Die öffentliche Wahrnehmung der Rollen der beiden Co-CEOs war immer klar: Während Snabe als der Softwaremann gesehen wurde, war Bill McDermott der Vertriebsmann. Snabes Rücktritt hinterlässt ein Vakuum im Bereich Produktstrategie und -management. Wir gehen davon aus, dass der aufsteigende Stern bei SAP im Forschungs- und Entwicklungsbereich Vishal Sikka, von SAP in besagtem Analysten-Call mehrfach als „der beste Innovator der Branche“ gefeiert, dieses Vakuum füllen wird. Er ist federführend verantwortlich für den jüngsten Erfolg von SAPs neuer Plattform Hana. Wenn es darum geht, SAPs führende Position bei Produkten, Technologien und Engineering aufrechtzuerhalten, kann man davon ausgehen,

dass McDermott auch als alleiniger CEO auf Sikka zählen wird.

Trotzdem: Gerade bei europäischen Kunden besitzt Snabe eine hohe Glaubwürdigkeit, wenn er über SAPs Technologiepläne spricht. Er kann sich der Wertschätzung wichtiger europäischer Vorstände sicher sein. Gleichzeitig war er im regelmäßigen Austausch mit politischen Schwergewichten über die Nutzung der IT zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen mit dem Ziel der Schaffung neuer Arbeitsplätze. Dabei sprach er häufig auf Seminaren und Konferenzen über Forschung und Innovation sowie über die digitale Agenda für Europa, um die EU in diesem Zusammenhang nach vorn zu bringen. All das hat SAPs Ansehen als weltweit anerkannten globalen Technologieführer aus Europa und Best Practice für europäische Innovation verstärkt.

Resümee

Laut IDC war die Performance der SAP in den vergangenen Quartalen eine Kombination von unterschiedlichen Situationen in den Regionen, welche wiederum stark vom jeweils vorherrschenden wirtschaftlichen Klima und der Effektivität der lokalen Vertriebsmannschaften abhingen. Bemerkenswert im vergangenen Quartal war beispielsweise das starke Wachstum in der Region Americas. Genauso wie branchenübergreifende Anwendungen an sich ein Oxymoron sind, da fast alle Lösungen unterschiedliche Ausprägungen in unterschiedlichen Industrien haben, scheinen Anwendungen auch nicht regionsneutral zu sein. SAP ist mit lokalen Wettbewerbern in jeder Region konfrontiert (wie Ufida in China, Oracle in den USA oder IFS in Europa) und muss die Käufer davon überzeugen, dass sie die

spezifischen Bedürfnisse in den einzelnen Regionen versteht und sowohl Anwendungen als auch Implementierungshilfen entsprechend gestaltet. Analog hoffen SAPs europäische Kunden, Partner und Mitarbeiter, dass das Unternehmen trotz des Managementwechsels an der Spitze Stärke, Präsenz und Einfluss in der Region aufrechterhält, sowohl zum eigenen Vorteil als auch zum Vorteil der Kunden und der Innovationsregion Europa.

Gleichzeitig muss sich SAP zunehmend als globales Unternehmen entwickeln, das in allen Regionen seine Stärken ausspielen und entsprechend lokale Talente nutzen kann. Das gilt schon seit Längerem für die Entwicklungsabteilung und wird ab Mai nächsten Jahres auch für den Vorstand gelten.

www.idc.de

Social Enterprise

Social Media ist längst kein Nischenthema mehr. Damit Unternehmen wirklichen Mehrwert daraus ziehen können, sollten Social-Media-Auftritte ganzheitlich geplant und im Schulterschluss zwischen Marketing, Vertrieb und Kundenservice umgesetzt werden. Vor allem im Contact-Center-Umfeld schreitet die Social-Media-Integration spürbar voran, wie die aktuelle Spotlight-Analyse von PAC und Damovo zeigt. Allerdings werden gerade hier Social-Media-Angebote im Vergleich zu traditionellen



Contact-Center-Kanälen nur marginal genutzt. Ein Grund dafür könnte in den unzureichenden Angeboten liegen, vermutet Andreas Stiehler, Principal Analyst bei PAC und Autor der Analyse. Um die Generation Facebook abzuholen, seien ausgeklügelte Konzepte und Strategien notwendig. Das Fazit der Studie lautet somit: Unternehmen, die Social-Media-affine Kunden begeistern wollen, müssen sich selbst zum Social Enterprise entwickeln.

www.pac-online.de
www.damovo.de

Strategien und Architekturen für SAP

Innovativ. Integriert. Individuell. Passgenau. Excellent. Ganzheitlich. Vernetzt. Nachhaltig. Anders.

DSAG-Jahreskongress

17. - 19. September 2013
 NCC Nürnberg Convention Center
 Halle 12 Stand C3



SAP Services

Technische Basisberatung für alle SAP Komponenten

IBM Services

Design und Installation von Infrastrukturlösungen

Managed Services

Bedarfsgenaue IT-Services und Hosting-Lösungen

Management Consulting

Individuelle ICT-Strategie und Organisationsberatung

basycs GmbH Technische Unternehmens- und Managementberatung | Hochstrasse 8 | 76703 Kraichtal-Oberöwisheim | FON: +49 7251 61808-0 | www.basycs.com



© 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

IBM: Software zur Vorhersage von Sicherheitsrisiken
IBM plant eine integrierte Security-Intelligence-Lösung, die Organisationen dabei helfen kann, zentrale Sicherheitsschwachstellen in Echtzeit zu identifizieren und gleichzeitig die Gesamtkosten im Sicherheitsbetrieb zu senken. Die Lösung QRadar Vulnerability Manager ist Teil der IBM Security Intelligence Plattform und gibt Sicherheitsverantwortlichen einen durchgängigen Blick über ihr gesamtes Netzwerk, sodass sie schnell die Abwehr von Risiken verbessern können. Durch die Aggregation der Informationen über mögliche Schwachpunkte in einer einheitlichen Darstellung können Sicherheitsverantwortliche die Ergebnisse von

Netzwerk-, Endpunkt-, Datenbank- oder Applikations-Scans einsehen, bewerten und Aktionen ableiten.
ibm.com

Conet-Auszubildende mit Spaß an der Sache
Zehn Fachinformatiker, Kaufleute und duale Studenten begannen im August ihre Ausbildung bei den Conet-Unternehmen in Hennef und Frankfurt. Am ersten Tag stand neben dem gegenseitigen Kennenlernen auch der Blick hinter die Unternehmenskulissen im Mittelpunkt: Die Unternehmensverfassung Conet L.i.f.e., die das tägliche Miteinander prägt, gehörte dazu ebenso wie Fragen zum Ablauf der Ausbildung: Wie verteilen sich die Wochentage auf Berufsschule und Arbeit im Betrieb,

wer hilft in der Eingewöhnungszeit bei Problemen, wie läuft die Prüfungsvorbereitung und wann stehen die ersten Prüfungen an? Laut Ausbildungsleiterin Nicole Goebel zeichneten sich die Auszubildenden durch Neugier und viel Spaß aus.

conet.de

TIS gewinnt Neukunden für Cloud-basierte Zahlungsverkehrsplattform

Neben den Heidelberger Druckmaschinen nutzt nun auch die Prozess- und Strategieberatung BearingPoint den Bank Transaction Manager (BTM) von TIS, der Transparenz, Zentralisierung und Kontrolle des internationalen Zahlungsverkehrs ermöglicht. Das Walldorfer Unternehmen ist Experte für multibankfähige revisions-sichere Zahlungsverkehrslösungen. BearingPoint nutzt die TIS-Cloud-Plattform auch zum Zweck der SAP-Integration, der Bankenkonnektivität, des Formatmappings und der SEPA-Einführung. Mithilfe des BTM ist es möglich, internationale Bankkonten, Bankstammdaten und Dokumente effizient und sicher zu verwalten. „Ich freue mich darüber, die TIS erfolgreich wachsen zu sehen, dadurch steigt die



„Kunden profitieren mithilfe von BTM von niedrigen Kosten im Zahlungsverkehr“, so Jörg Wiemer, Geschäftsführer der TIS.

Visibilität und Kontrolle bei Liquidität und Zahlungsströmen“, sagt Jörg Wiemer, Geschäftsführer von TIS und früherer Leiter Global Treasury bei der SAP.

tis.biz

SAP-Archiv-Kopplung bei BMW

Im Zuge der Neugestaltung seiner Finanzprozesse und -systeme hat BMW die Archivierung der Finanzbelege neu organisiert. Lagen diese früher verteilt auf verschiedenen Archiven, sind sie nun zentral über SAP recherchierbar. Möglich macht dies der KGS ContentServer4Storage. Das zentrale speicherbasierte System archiviert Belege und Dokumente rechtskonform und ermög-

licht einen schnellen und einfachen Zugriff. Das System hat FME, Spezialist für Informationsmanagementsysteme, gemeinsam mit KGS Software implementiert. Das SAP-Team von FME hat auch eine Web-Oberfläche in SAP-Web-Dynpro-Technologie entwickelt, um Freigabeprozesse im Finanzwesen zu vereinfachen. KGS ContentServer4Storage basiert direkt auf dem hierarchischen Speichermanagement (HSM) von BMW – für das Archivieren anderer SAP-Module nutzt der Konzern den SAP Content Server.

kgs-software.com

Kontenplanharmonisierung mit SNP Transformation Backbone

Ab sofort bietet SNP eine Anwendung, mit der sich Kontenpläne softwarebasiert harmonisieren lassen. Sie automatisiert die Umstellung von Kontenplänen innerhalb eines Kostenrechnungskreises und ermöglicht die Änderung von Stammdaten, die Umstellung der kompletten Beleghistorie sowie die Migration aller Tabellen, die die SAP-Domänenstruktur verwenden. Auslöser einer Kontenplanharmonisierung ist die Einführung eines konzernweiten Kontenplans, um



Die Conet-Auszubildenden 2013 (v. l.): Lars Dingerkus, Tobias Tauchen, Anna-Sophia Greis, Yannik Kirberg, Annika Heymann, Natalia Michaels, Michael Fischer, Marvin Heyne, Laura Schulz und Alexander Bertling.

ein übergreifendes Berichtswesen und Controlling zu ermöglichen. Verantwortliche erwarten sich von einer Harmonisierung niedrigere Wartungs- und Prozesskosten in der IT und den Fachbereichen, schnellere fachliche und technische Rollouts von Entwicklungen und Prozessen sowie eine stabile Basis für ein konzernweites, standardisiertes Reporting mit höherer Transparenz und besserer Datenqualität.

snp-ag.com

Uniorg setzt auf Business Suite powered by Hana

Uniorg hat sich entschieden, die eigene SAP-Systemlandschaft vollständig auf die Business Suite powered by SAP Hana umzustellen. Die Systemumstellung betrifft die gesamte Organisation von der Auftragsfassung bis hin zur Finanzbuchhaltung und zum Controlling. „Von der Umstellung auf diese Plattform erhoffen wir uns erhebliche Vorteile bei der Performance sowie eine hervorragende Basis für nachgelagerte mobile Anwendungen, die gerade für

einen IT-Dienstleister von großer Bedeutung sind“, sagt Geschäftsführer Thomas Weber. „Auch sehe sich das Unternehmen innerhalb des SAP-Ecosystems dazu verpflichtet, eine Vorreiterrolle einzunehmen und diesen Schritt zu nutzen, um den Kunden über die Theorie hinaus verbindlich beratend zur Seite stehen zu können“, so Weber weiter.

uniorg.de

Circle Unlimited automatisiert vertragsrelevante Einkäufe

Circle Unlimited überführt für UniCredit Business Integrated Solutions automatisch vertragsrelevante Einkaufsvorgänge aus SAP SRM 7.0 in das Vertragsmanagementsystem cuContract. Ziel ist es, international vertragsgebundene Prozesse einschließlich einer Termin- und Fristenüberwachung zu automatisieren und dadurch Fehler und Kosten zu reduzieren. Hierfür hat Circle Unlimited eine Echtzeitintegration zwischen SAP SRM und cuContract implementiert. Die korrekte Datenübernahme wird

aus beiden Systemen heraus sichergestellt. In das System integriert ist ein Genehmigungs-Workflow, der die Vertragsmanager automatisch über neu angelegte Verträge zur Freigabe in cuContract informiert. Zudem werden die Anwender rechtzeitig davon in Kenntnis gesetzt, wenn im SAP SRM festgelegte Budgets für eine Rahmenvereinbarung durch eine neue Warenanforderung überschritten werden.

circle-unlimited.de

SEPA-fähig ohne Releasewechsel

SPV Solutions, Products, Visions hat das ERP-System von Qioptiq Photonics auf die neuen SEPA-Standards eingerichtet. Ungeöhnlich dabei: Qioptiq Photonics hat mit SAP ERP 4.6c ein Release im Einsatz, das von Haus aus nicht SEPA-fähig ist. „Vielen Unternehmen geht es wie Qioptiq: Alle Prozesse sind in einer älteren SAP-Version gut eingerichtet und einzig die drohende Deadline der SEPA-Umstellung zum Jahresbeginn 2014 verlangt ein Update. Bei Qioptiq konnten wir zeigen, dass für SEPA niemand



Matthias Schott ist Senior Consultant SAP FI/CO bei SPV.

einen kostentreibenden Releasewechsel übers Knie brechen muss“, erklärt Matthias Schott, Senior Consultant SAP FI/CO bei SPV. Mithilfe von Patches (OSS-Hinweisen) konnte das ERP von Qioptiq für SEPA fit gemacht werden. SPV dokumentierte die Änderungen, testete und prüfte die Kompatibilität der erzeugten SEPA-CTs mit den Systemen der drei Hausbanken des Kunden.

myspv.com

Hasso Plattner unterrichtet wieder

Ab dem 26. August leitet Prof. Hasso Plattner, Mitgründer und Aufsichtsratsvorsitzender der SAP, erneut einen Online-

kurs auf openHPI.de, der Bildungsplattform des von ihm gestifteten Hasso-Plattner-Instituts für Software-systemtechnik (HPI) an der Universität Potsdam. Der sechswöchige englischsprachige Kurs führt in die Hauptspeicher-Datenbanktechnologie ein. Die Teilnahme ist kostenlos, Zulassungsbeschränkungen gibt es nicht. Bislang haben sich laut HPI 6000 Interessenten angemeldet. Bei erfolgreichem Abschluss gibt es ein von Hasso Plattner unterschriebenes Zertifikat. openHPI-Kurse sind als Massive Open Online Courses (MOOC) in ein interaktives Lernnetzwerk eingebettet, jeder



Prof. Hasso Plattner leitet erneut einen Onlinekurs im Rahmen der openHPI-Plattform seines Instituts.

Programmierbedarf im SAP-Umfeld? SAP Entwicklung ist unsere Passion!



Die ABAP Factory der Manß & Partner GmbH ist ein eingespieltes Team aus erfahrenen SAP Entwicklern. Die ABAP Factory arbeitet remote nach standardisierten Vorgehensmodellen vom Standort Wermelskirchen. Im Vergleich zur klassischen on-site Entwicklung bietet Ihnen die ABAP Factory folgende Vorteile:



- **Kostenreduzierung** durch attraktive Stundensätze und kürzere Entwicklungszeiten
- **garantierte Verfügbarkeit**
- **umfassendes technologisches Leistungsspektrum*** in Verbindung mit breitem Modul- und Prozesswissen

* beinhaltet u.a. Entwicklungen in bzw. von ABAP / ABAP OO, Java, SAPscript, Smart Forms, Adobe Forms, Workflows, Web Dynpro und Schnittstellen



Teilnehmer kann sich daher mit Plattner, seinen wissenschaftlichen Mitarbeitern und den anderen Nutzern über die Inhalte austauschen.

openhpi.de

E-Commerce mit SAP wird gestärkt

Der Hamburger Web-Content-Management-Anbieter CoreMedia will künftig eng mit Movento zusammenarbeiten. Die auf E-Commerce- und CRM-Lösungen im SAP-Umfeld spezialisierten Schweizer werden Unternehmen bei der Einführung von CoreMedia LiveContext unterstützen, der von SAP zertifizierten Personalisierungs- und Kontextualisierungslösung für die Anwendung SAP Web Channel Experience Management. Die Lösung erkennt den Kontext eines Webseitenbesuchers, sein Klickverhalten, das Gerät oder die Suchanfrage sowie Daten, die bereits über einen angemeldeten Kunden vorliegen. Marketingmitarbeiter können so relevante Inhalte rund um die Produkte der Seite anlegen. Martin Schmutz, Leiter der Kundenbetreuung bei Movento, sieht die Kooperation als Lückenschließung: „Unstrukturierte Marketinginhalte waren immer eine Herausforderung. Mit dieser Partnerschaft decken wir für unsere Kunden das gesamte strategische Spektrum im E-Commerce ab.“

movento.com

HP ProLiant DL560 Gen8: Höchstwerte für Vier-Prozessor-Systeme

Laut einem SAP-Benchmark bietet der Server HP ProLiant DL560 Gen8 die derzeit beste Leistung aller Vier-Prozessor-



HP ProLiant DL560 Gen8: Laut einem SAP-Benchmark liefert der Server derzeit die beste Leistung aller Vier-Prozessor-Systeme für SAP und Linux.

Systeme für SAP und Linux. Der Dichte-optimierte DL560 erreicht im Two-Tier SAP Sales and Distribution Standard Application Benchmark 12.735 SD-User und 69.550 SAPS – ein deutlicher Vorsprung auf die Leistungen vergleichbarer Systeme von IBM und Fujitsu. Getestet wurde ein HP ProLiant DL560 Gen8 mit folgender Software: SAP Sybase Adapter Server Enterprise, Red Hat Enterprise Linux und SAP Enhancement Package 5 für SAP ERP 6.0. Der Test wurde am 20. Juni 2013 in Houston, USA, durchgeführt. Die technischen Spezifikationen des Testservers: vier Intel Xeon Prozessoren E5-4650 2,70 GHz (insgesamt also vier Prozessoren mit zusammen 32 Kernen und 64 Threads), 256 GB DDR3 1600MHz RAM, ein Controller HP Smart Array 420i mit einem GB Cache, angebunden an fünf SAS-Laufwerke mit je 300 GB Speicherkapazität und ein HP Smart Array 421 Controller mit zwei GB Cache, angebunden an zehn SSDs mit je 200 GB und vier SSDs mit je 400 GB.

sap.com/benchmark

Scheer Management erweitert Leistungsportfolio

Im Hinblick auf den ständig steigenden Wettbewerbs- und

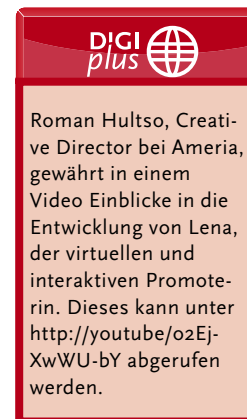
Kostendruck steht die Optimierung des strategischen Einkaufs- und Lieferantenmanagements im Fokus des Einkaufs. Scheer Management bietet im Bereich Procurement neben dem bestehenden Consulting Angebot jetzt einen ganzheitlichen, praxisorientierten und schnell zu implementierenden Lösungsansatz unterstützt durch den Scheer Process Tailor. Mit den Procurement-Lösungen können Prozesse individuell auf die jeweilige Situation im Einkauf optimiert werden. Die Kunden werden darüber hinaus über den kompletten Projektzyklus hinweg von der Anforderungsanalyse über das Prozessdesign bis zur Einführung, Reorganisation und Weiterentwicklung der Einkaufsprozesse von erfahrenen Procurement-Beratern begleitet.

scheer-management.com

Lena sorgt für mehr Aufmerksamkeit

Aktuellen Studien zufolge steigert die Gamification (Einbindung von spielerischen Elementen außerhalb der Freizeitgestaltung) von Offline- wie Onlineinhalten das Kundeninteresse sowie die Markenbindung. Laut einer Umfrage von M2 Research steigt der Markt für Gamification bis 2016 auf 2,6 Milliarden US-Dollar. America

greift diesen Mechanismus auf, um die Präsentation von Produkten oder Inhalten für Kunden interessanter zu gestalten – mit Lena, der virtuellen und interaktiven Promoterin. Sie kann über eine programmierte Bewegungserkennungssoftware per Gesten gesteuert werden. Damit schließt die Brücke zwischen der Onlinewelt und dem von ihr bedrohten Einzelhandel. Lena nimmt auch nach Ladenschluss Bestellungen an, die



am Folgetag abgeholt werden können.

ameria.de

Partnerportal der Deutschen Post vernetzt 11.500 Filialen

punkt.de hat für die Deutsche Post ein zentrales webbasiertes Partnerportal entwickelt. An die Plattform, die auf dem offenen CMS Typo3 basiert, sind rund 12.700 Terminals in fast 11.500 Partner-Filialen der Deutschen

Post angeschlossen. Damit nutzen 35.000 Anwender das Portal. Die an SAP angebundene Plattform umfasst neben einem mehrschichtigen Informationsbereich samt FAQ-Liste und Suchfunktion auch eLearning-Angebote und rechtlich relevante Prüftests. Da das Portal über einen berechtigten Internetanschluss und via Filial-IT-System zugänglich ist, hat punkt.de eine Single-Sign-on-Funktion umgesetzt. So müssen sich die Anwender nur einmal am Portal anmelden und können dann zwischen den Systemen wechseln. Für den nötigen Schutz vor Hackern sorgt eine demilitarisierte Zone: Anwender können auf das Internet zugreifen, während Intranet und Filial-IT-System durch eine Firewall geschützt sind.

punkt.de



„Wir freuen uns sehr über das Umsatzplus von rund 20 Prozent. Wir beginnen das neue Geschäftsjahr damit nachhaltig gestärkt“, so Cormeta-Vorstand Holger Behrens.

Cormeta freut sich über Umsatzzuwachs

Auch im Geschäftsjahr 2012/13 hat sich der Umsatz von Cormeta deutlich erhöht. Er belief sich insgesamt auf 19,1 Millionen Euro gegenüber 15,5 Millionen Euro im Vergleichszeitraum 2011/12. Die Steigerung sei den überproportionalen Lizenzerlösen von Neukunden aus dem technischen Handel und aus der Prozess-

industrie sowie bei Bestandskunden zu verdanken. Der Umsatzzuwachs schlägt sich auch in der Mitarbeiterzahl nieder, die aufgestockt werden konnte. An den Standorten Berlin, Düsseldorf, Hamburg sowie am Stammsitz Ettlingen sind jetzt 94 Beschäftigte tätig. Im Geschäftsjahr 2012/13 tätigte Cormeta auch Investitionen in mobile Anwendungen und In-memory-Technologien. Zum Teil in Kooperation mit Interessenten analysiert und testet das Unternehmen, wie SAP Hana Business Analytics und ERP-Prozesse beschleunigen kann.

cormeta.de

Fujitsu zeichnet Profi AG aus

Profi Engineering Systems wurde auf den diesjährigen Fujitsu-Partnertagen für ihr Wachstum mit Fujitsu-Lösungen im Datacenter-Bereich als bester Select Partner ausgezeichnet. Grundstein dafür waren das Investment in den Ausbau der technischen Expertise für FTS-Lösungen speziell im Rechenzentrum und die erfolgreiche Umsetzung gezielter vertrieblicher Maßnahmen. „Wir sehen die Datacenter-Lösungen von Fujitsu als strategische



Frank Niemann ist Analyst für PAC und Autor der Studie über BPM in deutschen Unternehmen.

Ergänzung unseres Cloud-Portfolios, um unseren Kunden eine umfassende Beratung und Plattform beim Aufbau von innovativen Cloud-Infrastrukturen bieten zu können“, so Manfred Lackner, Vorstand bei Profi. Jörg Brünig, Senior Director Channel Deutschland bei FTS, ergänzt: „Die Partner Awards bieten uns die Gelegenheit, unseren wichtigsten Partnern Danke zu sagen, denn sie sind es, die unser Geschäft vorantreiben.“

profi-ag.de

PAC: BPM-Lösungen auf dem Vormarsch

Mit Business Process Management (BPM) können Geschäftsprozesse unter anderem transparenter und effizienter gestaltet und deren Qualität gesteigert werden. Obwohl es sich um ein IT-Thema handelt, sind die BPM-Aktivitäten vorrangig Business-getrieben. Eine PAC-Studie im Auftrag von OpenText fand heraus, dass für fast 70 Prozent der Firmen aus der DACH-Region BPM aktuell ein Topthema auf der Unternehmensagenda ist. Bei größeren Unternehmen fällt dieses Votum noch deutlicher aus. Dabei setzt die Mehrheit bereits heute auf BPM-Systeme, wobei größtenteils Lösungen

als Teilfunktion einer Unternehmenssoftware wie DMS- oder ERP-Systemen genutzt werden. „Erfreulicherweise setzen sich in vielen Unternehmen die Fachbereiche sowie das Topmanagement mit BPM auseinander. Allerdings ist BPM kein einfaches Thema, denn die Firmen sehen die größte Herausforderung in dem mit BPM verbundenen Change Management“, so Frank Niemann, Principal Consultant Software & SaaS Markets und Autor der Studie.

pac-online.de
opentext.de

TCS akquiriert Alti

Tata Consultancy Services (TCS) hat den Kauf von Alti abgeschlossen. Der französische Anbieter von IT-Services gehört zu einem der fünf wichtigsten Systemintegratoren von SAP-Lösungen in Frankreich. Wichtige Kunden kommen aus dem Banken- und Finanzsektor, der Luxusgüterbranche, der Fertigungsindustrie und dem Versorgungssektor. Die strategische Investition von TCS soll dabei helfen, die zahlreichen Fachkräfte im Ingenieursumfeld nutzbringend für französische und globale Kunden von TCS einzusetzen. Das Unternehmen gab weiterhin Pläne bekannt, diesen Talente-Pool und die dort angesiedelten Fertigkeiten und Fähigkeiten insbesondere für den Aufbau eines neuen SAP Innovation Center zu nutzen. Dieses hat zur Aufgabe, in Zusammenarbeit mit Kunden innovative Geschäfts Lösungen zu entwickeln. Das Zentrum wird sich in der Region Île-de-France befinden und Ende 2013 in Betrieb gehen.

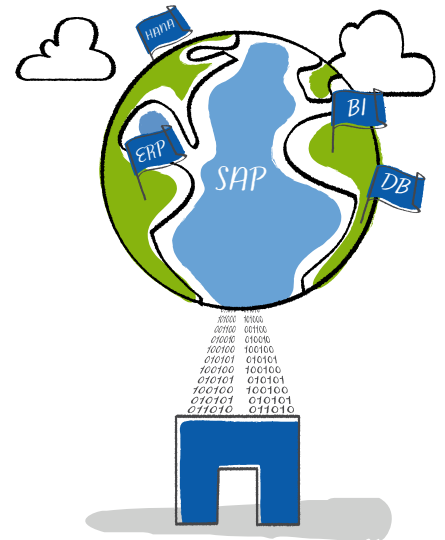
tcs.com



Die Studie, für die 101 Unternehmen aus der DACH-Region mit mehr als 500 Mitarbeitern aus verschiedenen Branchen befragt wurden, können Sie hier kostenlos herunterladen: www.opentext.de/3/global/pac-research-download.htm.

Smarte Storage Infrastruktur für SAP

Geringere Komplexität – mehr Flexibilität – schneller Time-to-Market



NetApp und SAP sind das perfekte Paar. Gemeinsam stellen sie eine agile Daten-Infrastruktur für SAP-Applikationen bereit, wodurch Kunden von zusätzlichen Wettbewerbsvorteilen und geringeren IT-Betriebskosten profitieren. Dabei unterstützt NetApp Kunden mit klassischen SAP Anwendungen als auch mit SAP HANA.

SAP on NetApp hilft Ihnen Ihre SAP Anwendung flexibel, kosteneffizient und skalierbar zu betreiben.

Go further, faster®



SAP built on NetApp®

Big Business Cyberkriminalität



© leigh - Shutterstock.com

Smartphones und Tablet-PCs sind die Kommunikationsmittel unserer Zeit und aus unserem Arbeits- und Privatleben nicht mehr wegzudenken. Das fängt bei mobilem Shopping oder Internetsurfen an und geht über Finanzgeschäfte und Online-Banking bis hin zu unseren sozialen Beziehungen.

Vor Kurzem veröffentlichte AVG, ein Anbieter von Internet-Sicherheitslösungen, eine Studie, bei der 4000 deutsche Frauen in sechs Ländern zu ihrem Umgang mit mobilen Endgeräten befragt wurden. Das Ergebnis: 38 Prozent der Befragten recherchieren vor Verabredungen ihre Dates online. Und mehr als die Hälfte haben sogar ihre Beziehungen bereits per Smartphone beendet oder ziehen das in Erwägung. Kinder und Jugendliche sind zudem viel früher digital vernetzt, beispielsweise kaufen sich 45 Prozent der deutschen Kinder ihr Smartphone bereits selbst. Wir sprachen mit Tony Anscombe, Senior Security Evangelist bei AVG, über das Big Business Cyberkriminalität und darüber, wie mobil unsere Zukunft wirklich wird.

E-3: Wie sicher sind PCs im Vergleich zu Smartphones und Tablets?

Tony Anscombe: Die Verbreitung mobiler Geräte bietet Cyberkriminellen ein enormes Potenzial, neue Zielfelder zu erschließen. Ihre Angriffe und Hacks sind speziell auf die Schwachstellen mobiler Geräte und Apps ausgerichtet. Daher unterscheiden sich auch die Anforderungen an eine Security Software für Smartphones und Tablets von denjenigen für klassische Desktop PCs oder Notebooks.

E-3: Welche Rolle spielen Sicherheitsbedenken für professionelle Nutzer in Deutschland beim Online-Banking?

Anscombe: Sicherheitsbedenken spielen immer eine große Rolle. Dies hat auch eine kürzlich von uns durchgeführte Mobility-Studie ergeben: Sie zeigt, dass bei deutschen Verbrauchern eine ausgeprägt konservative Haltung beim Online-Banking via Smartphone und Tablet-PC herrscht. Viele Verbraucher zögern aufgrund von Sicherheitsbedenken, ihre mobilen Geräte für Online-Banking zu nutzen: Weltweit wickelt jeder Fünfte Finanzgeschäfte über das Smartphone ab. In Deutschland ist es dagegen mit elf Prozent fast die Hälfte weniger.

Und nur ein Viertel der deutschen Verbraucher überprüft den Kontostand via Smartphone – halb so viele wie in den USA. Trotzdem kann man einen starken Trend hin zum mobilen Online-Banking beobachten, der sich in den kommenden Jahren sicher noch verstärken wird.

E-3: Gibt es weltweit unterschiedliche Präferenzen bei der Nutzung von Betriebssystemen oder auch im Umgang mit persönlichen Daten beim Online-Verhalten von Verbrauchern?

Anscombe: Absolut. Jüngste Statistiken zeigen zum Beispiel, dass Android in Deutschland mit 74 Prozent das am häufigsten genutzte Betriebssystem für mobile Endgeräte ist. Das stellt einen Anstieg von mehr als zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahr dar. Diese Dominanz von Android im Markt zeigt, dass die Deutschen offene Betriebssysteme anscheinend deutlich gegenüber restriktiveren Systemen wie Apple iOS, BlackBerry-OS oder Windows Phone bevorzugen. Dazu kommt noch das bereits angesprochene hohe Sicherheitsbewusstsein. Zum Beispiel schützen die Verbraucher in Deutschland ihre persönlichen Daten stärker als US-Amerikaner: Deutsche sind viel weniger bereit, ihre E-Mail-Adressen ohne zwingenden Grund auf Webseiten anzugeben. Und sie tragen diese Vorsicht durch ihre sämtlichen Online-Aktivitäten.

E-3: Stimmen Cyberkriminelle ihre Angriffe spezifisch auf geografische Vorlieben und Gegebenheiten ab?

Anscombe: Wir gehen davon aus, dass Cyberkriminelle die internationalen Märkte für mobile Endgeräte und beliebte Betriebssysteme analysieren, um unterschiedliche Zielgruppen zu identifizieren. Die Methoden werden dabei immer ausgefeilter. Beispielsweise haben wir Anfang des Jahres eine spezifische Art von Hackerangriffen identifiziert, die am häufigsten im deutschen Markt eingesetzt wird: Bei diesem Angriff nutzt der Hacker die Vernetzung zwischen dem PC des Verbrauchers und seinem Android-Smartphone. Wenn die Bank



Tony Anscombe ist seit 2009 Senior Security Evangelist bei AVG Technologies. Er blickt auf zwölf Jahre Erfahrung im Security-Bereich zurück. Bevor Anscombe bei AVG die Verantwortung für die kostenfreien Security-Lösungen übernahm, arbeitete er für unterschiedliche Firmen in den Bereichen Authentifizierung, Datenleck-Schutz und Antivirus.

beim Online-Banking im Zuge der SMS-Authentifizierung dem Verbraucher die TAN zuschickt, fängt der Hacker den Authentifizierungscode ab und nutzt ihn für Kontoabbuchungen. Monopolstellungen eines einzigen Betriebssystems im Markt bieten Cyberkriminellen beste Voraussetzungen. So zählt sich auch auf Sicherheitsebene der Wettbewerb für den Verbraucher aus.

E-3: Was bedeutet es für Security-Maßnahmen, dass die Grenzen von Beruflichem und Privatem immer mehr verschwimmen und wie reagieren Unternehmen hierauf?

Anscombe: Wenn wir unsere mobilen Endgeräte auch für Berufliches nutzen, müssen Arbeitgeber und Arbeitnehmer noch stärker als bisher auf die Sicherheit und den Schutz der Geräte achten. Cyberkriminelle sehen hier ihre Chance, über Schwachstellen in Betriebssystemen auf Unternehmensdaten Zugriff zu erhalten. Viele Firmen haben deshalb den Einsatz von Security-Maßnahmen in ihre Unternehmensrichtlinien integriert und klären ihre Mitarbeiter über die Bedeutung solcher Maßnahmen auf. Studienergebnisse

zeigen auch, dass deutsche Frauen Spitzenreiter bei Mobile Security sind: Ein Drittel schützt das Smartphone via Sicherheitssoftware. Trotzdem ist das noch zu wenig. Hier müssen Security-Anbieter weiter ein Bewusstsein für Internetbedrohungen schaffen und Unternehmen noch stärker auf den Schutz ihrer Daten und Netzwerke achten.

E-3: Was sind die wesentlichen Bedrohungen, mit denen sich berufliche Nutzer und IT-Leiter auseinandersetzen müssen?

Anscombe: Trojaner, Malware, Viren, Exploit Toolkits, Bot-Installationen, Phishing – die Liste könnte ich noch ewig weiterführen. Cyberkriminalität ist zum Big Business geworden. Trojaner beispielsweise können auf PCs unbemerkt ein Botnetz installieren. Das ist ein Netzwerk von Software-Bots, die auf Zehntausenden von vernetzten Computern weltweit laufen und durch Cyberkriminelle kontrolliert werden. Dabei kann es sich um private PCs, Geschäfts-PCs oder um Krankenhaus-Computer handeln, auf denen medizinische Aufzeichnungen gespeichert sind. Nur wenige dieser Computer zeigen Anzeichen einer Infektion. Tatsächlich ist dies der wesentliche Punkt: Je länger die Infektion des Rechners unentdeckt bleibt, desto verletzlicher ist der PC gegenüber dem Botnetz-Betreiber. Dann können Cyberkriminelle den Rechner und die Internetverbindung nutzen, um gesetzeswidrige Vorhaben auszuführen. Neben der Zunahme mobiler Schadsoftware herrschen Exploit Toolkits auch weiterhin bei Online-Bedrohungen vor. Fast 60 Prozent aller Online-Bedrohungsaktivitäten wurden 2012 mithilfe dieser Exploit Toolkits durchgeführt. Es liegt nahe, dass die Nutzung solcher Malware-Gattungen das Ergebnis etablierter Internetkrimineller ist.

E-3: Wie können Cyberangriffe konkret aussehen?

Anscombe: Spam-Kampagnen sind immer aktuell. Die Spammer haben sich darauf spezialisiert, aus Tragödien wie Bombenangriffen, Terroranschlägen oder Unfällen finanziellen Nutzen zu ziehen. So wurden die Anschläge beim Boston-Marathon als Köder benutzt, indem in Millionen verschickter Spam-Mails exklusives Bild- und Videomaterial versprochen wurde. In diesem Fall lockten die Cyberkriminellen mit Betreffzeilen wie „Eilmeldung – Explosion beim Boston Marathon“ und setzen damit gezielt auf die menschliche Neugier. Die grundlegende Angriffsmethode ist immer gleich: Klickt der Empfänger den Link in der E-Mail an, wird er auf eine infizierte Seite weitergeleitet. Diese Seite erscheint äußerlich seriös und zeigt auch das angekündigte Video – sie enthält aber einen schädlichen Code in Form eines Exploit Toolkits, um Nutzer auszuspionieren und Daten zu stehlen.

E-3: Wie erfolgreich sind solche Kampagnen?

Anscombe: Die Erfolgsraten von Spam-Kampagnen sind kaum konkret zu beziffern, aber die Gewinne sind enorm. Noch größer ist der Schaden: Studien zeigen, dass Spammer die Gesellschaft jährlich rund 20 Milliarden US-Dollar kosten. Der Reingewinn aller Spammer weltweit beträgt dagegen jährlich nur 200 Millionen US-Dollar. Auf den ersten Blick eine vergleichsweise niedrige Zahl. Aber das Verfahren ist so simpel, dass es sich für Cyberkriminelle lohnt.

E-3: Wie können sich Unternehmen vor Angriffen schützen?

Anscombe: Die IT-Verantwortlichen sollten sich versichern, dass Betriebssysteme, Webbrowser, Flash-Player, Java oder PDF-Reader immer auf dem aktuellsten Stand sind. Auch mobile Endgeräte müssen mit einer aktuellen Sicherheitssoftware ausgestattet sein, die den Nutzer vor Angriffen auf die Privatsphäre bewahrt. Ein Browsing-Schutz blockiert zusätzlich automatisch schädliche Webseiten. Trotzdem sollten Nutzer verdächtige Links niemals öffnen. Anwender sollten ihre PCs, Tablets und Smartphones durch ein Passwort schützen. Geht das Gerät verloren, kann eine Telefonsperre den Zugriff auf persönliche Daten durch Außenstehende verhindern und mit der Remote-Löschung lassen sich nötigenfalls sogar sämtliche Daten auf dem Gerät entfernen. Und selbstverständlich brauchen Unternehmen eine Firewall und ein gutes Backup-System.

E-3: In Deutschland wird derzeit heftig über Prism und andere Spähprogramme diskutiert. Wie ordnen Sie die Diskussion ein?

Anscombe: Die Enthüllungen rund um Prism rücken einen wesentlichen Punkt in den Vordergrund: den erforderlichen Balanceakt zwischen dem Schutz eines Landes und seiner Bürger und das Ausmaß des gefühlten Eingriffs in die Privatsphäre der Bürger. Ich bin mir nicht sicher, ob die Existenz solcher Programme die meisten Bürger wirklich überrascht. Dennoch hat die Art und Weise, wie wir von deren Existenz erfahren haben, zu einer verständlichen Gegenreaktion gegenüber staatlicher Überwachung geführt. Man muss auch die riesige Kluft in der Definition von Privatsphäre in dieser Debatte verstehen – während diese in Europa ein fundamentales Menschenrecht ist, wird sie in anderen Ländern der Welt nicht im selben Ausmaß gesetzlich geschützt. Daher weichen die Erwartungen der Bürger unterschiedlicher Länder stark voneinander ab.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.avg.com

Ingentis

Organigramme und
HR-Informationen
to go!



org.manager
[mobile]

Mobiler Zugriff auf
alle wichtigen
Informationen aus
Ihrem HR-System!

Organigrammansicht
Detailinformationen zu Abteilungen,
Planstellen und Mitarbeitern
Komplettes Mitarbeiterverzeichnis
Visualisierung von Kennzahlen

ORACLE PARTNER

P&I
PARTNER

SAP
PARTNER

Microsoft Partner
Microsoft Dynamics CRM 2011



www.ingentis.de

Stand C13



Die BDS Systemberatung entwirft und realisiert dynamische Lösungen auf Basis SAP und SAP-BI basierter Systeme. Von der Security Suite „SiAM“ über das interne Kontrollsystem „aMIC“ und die Integrationsplattform „Transconnect“ bis hin zur Finanzdienstleistung reicht unser Produktangebot. Besuchen Sie uns in Halle 12 am Stand C 13 – wir freuen uns auf Sie.

BDS Systemberatung GmbH
Bahnhofstraße 40
21629 Neu Wulmstorf

Telefon: 040 700 135 0
E-Mail: info@bdsgmbh.de
Kontakt: Herr Ralf Duske
Online: www.bdsgmbh.de

Stand C6



Es kann so einfach sein.

Circle Unlimited bietet fachbereichsspezifische Lösungen für SAP- und Microsoft-integriertes Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement. Seit über 10 Jahren sind wir für Kunden aus allen Branchen wie Bertelsmann, die Charité, Esprit, Media-Saturn, T-Systems und Volkswagen tätig.

Informieren Sie sich an unserem Stand auf dem DSAG-Jahreskongress, wie Sie

- Dokumente
- Digitale Akten
- Verträge
- Rechnungseingänge
- Lizenzen

unternehmensweit und abteilungsübergreifend (Einkauf, HR, IT, Recht, Vertrieb etc.) zu Ihrem Vorteil managen können – via Web- oder SAP-Oberfläche sowie mittels mobiler Endgeräte.

Besuchen Sie auch unsere Anwendervorträge:

17. September 2013

14:30 Uhr mit UniCredit Business Integrated Solutions
„Aufbau eines globalen Vertrags- und Lizenzmanagement-Systems in einem internationalen Umfeld“

18. September 2013

17:45 Uhr mit der Charité Universitätsmedizin Berlin
„Jede Sekunde zählt! Prozessoptimierung mit fachbereichsübergreifendem Vertragsmanagement“

19. September 2013

11:15 mit der Medizinischen Hochschule Hannover
„SAP AddOn Vertragsmanagement“

Circle Unlimited AG
Südportal 3
22848 Norderstedt

Kontakt: Stephan Madlung
Telefon: +49(0)40 554 87-0
E-Mail: s.madlung@cuag.de
Online: www.cuag.de



E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger freut sich auf den DSAG-Jahreskongress in Nürnberg.



Der Faktencheck

Es wird ein spannender Jahreskongress, wenn Bestandskunden zum Faktencheck aufgerufen werden. Die Meinung der DSAG über Hana ist bekannt. Der Rest ist customized: Was soll in Nürnberg gecheckt werden?

Keynotes beim DSAG-Jahreskongress 2013

- Dienstag, 17. September: „Prozesse im Wandel – Fiktion oder Fakt?“ Dr. Marco Lenck, Vorstandsvorsitzender DSAG, und weitere Vertreter des DSAG-Vorstands. „Den Wandel erfolgreich gestalten“, Jim Hagemann Snabe, Vorstandssprecher SAP AG
- Mittwoch, 18. September: „Industrie 4.0: Veränderungen steuern – Zukunft gestalten“, Gerhard Oswald, Mitglied des Vorstands Scale, Quality & Support, und Bernd Leukert, Member of the Global Managing Board, Application Innovation, beide SAP AG. „Hana im Zusammenspiel mit einem ausgereiften ERP-System: Neues Licht bewegt – noch schneller!“, Marcus Gerke, Leitung Group IT, Trilux. „Abenteuer Bewegung mit SAP Hana“, Michael Vögele, Vice President Global IT, Adidas Group
- Donnerstag, 19. September: „Evolution von Prozessen durch innovative Lösungen“, Hartmut Thomsen, Managing Director, SAP Deutschland



Unverhofft hat der Jahreskongress eine singuläre Brisanz bekommen: der letzte Auftritt von Co-CEO Jim Hagemann Snaab! Die Phalanx aus Hasso Plattner, Vishal Sikka und seinem „Freund“ Bill McDermott hat ihn kapitulieren lassen. Er wollte noch diesen Sommer zurück nach Dänemark, aber mit einem Golden Handshake und einem möglichen SAP-Aufsichtsratsposten wurde er zum zehnmönatigen Verharren überredet – es gab dieses Jahr schon genug Personalabgang aus dem SAP-Vorstand: Luisa Delgado und Lars Dalggaard. Nun wird er aller Wahrscheinlichkeit auch noch nach Nürnberg kommen müssen. Was soll er erzählen, berichten und versprechen? In einer Telefonkonferenz mit Analysten wurde Snaab gefragt, ob er sich denn nicht als „Lame Duck“ (lahme Ente) fühle. Das politische System der USA bezeichnet einen Amtsträger als „Lame Duck“, wenn dieser noch in Amt und Würden ist, aber de facto keine operative Macht mehr hat, da sein Abgang beschlossene Sache ist. Alle Zuhörer auf dem DSAG-Kongress werden wissen, dass Jim Hagemann Snaab in wenigen Monaten Geschichte ist. Sein Auftritt kann nur noch repräsentativen Charakter haben – hoffentlich bekommt er einen warmen und herzlichen Applaus, denn seine Bemühungen um ein starkes Walldorf und eine führende, deutschsprachige SAP-Community sind unbestritten. Er wird eine große Lücke im SAP-Ecosystem hinterlassen. ▶

Stand J1



Was haben Fußball und SAP gemeinsam?

Viel, wie jeder Fußballfan weiß. Aber worauf kommt es an?

Wie im Fußball sind auch bei der Administration eines SAP-Systems Automatismen wichtig. Und Personen, die verstehen, worauf es ankommt. Automatismen stehen für Zuverlässigkeit und Qualität und bedeuten gleichzeitig Entlastung der Administratoren. Aber nur wer eine SAP-Landschaften kennt und versteht, kann auch Automatismen erarbeiten und dafür sinnvolle, leicht handhabbare Tools entwickeln.

BlueSystemCopy, unser Tool für die **Automation von Systemkopien**, wurde von erfahrenen Basis-Administratoren entwickelt und wird ständig um neue Features erweitert: Wiederherstellen der Transportqueue oder auch das Anonymisieren von Personal- oder Patientendaten nach einer Systemkopie. Damit werden einerseits Datenschutzanforderungen erfüllt, andererseits kann man auf diesem Weg bspw. Schulungssysteme mit anonymisierten Daten bereitstellen.

BlueClone kann ad hoc eine Sandbox für ein Projekt oder für Tests (Releasewechsel) erstellen. Das neue System bekommt eine eigene Identität und ist somit unverwechselbar im gesamten SAP-Verbund.

Je besser die Automatismen, je besser rollt der Ball. Je besser das Tool, je höher ist die Qualität. Verstehen, lernen und richtig umsetzen – das ist unser Anspruch an Qualität und unsere Tools.

Empirius GmbH
Klausnerring 17
85551 Kirchheim

Kontakt: Hans Haselbeck
Telefon: 089-44 23 723-25
E-Mail: Haselbeck@empirius.de
Online: www.empirius.de

Stand E12



Gemäß dem Motto des diesjährigen Kongresses stehen bei dem zertifizierten SAP Partner UNIORG folgende Themen im Fokus:

- Mobile Anwendungen für reale Geschäftsprozesse wie Ordertracking, Profit Forecast etc. (auch mit SAP HANA)
- Nationale und internationale Rollouts mit SAP ERP und SAP Business One

UNIORG Gruppe

Lissaboner Allee 6-8
44269 Dortmund

Telefon: +49 (0) 231/94 97 - 0
Telefax: +49 (0) 231/94 97 - 199
Online: www.uniorg.de
E-Mail: info@uniorg.de
Kontakt: Herr Dr. Peer Walter Jahn

Stand J8



ORBIS – Ihr starker Partner im SAP Business Analytics-Umfeld

ORBIS ist kompetenter Partner im SAP-Business Analytics-Umfeld – Kunden erhalten von der Software über die Beratung bis zum Support alles aus einer Hand. Seit August 2012 ist die ORBIS AG SAP Value Added Reseller und SAP Channel Partner der SAP Deutschland AG & Co. KG im Bereich Business Analytics.

ORBIS Leistungsangebot:

- Konzeption unternehmensweiter BI-/EPM-Strategien
- Erstellung Anforderungskatalog und Prozessanalyse
- „Proof-of-concept“ zur Validierung von Kernfunktionalitäten
- Implementierung unternehmensweiter SAP BI-/EPM-Lösungen
- Reorganisation vorhandener Data Warehouse- und BI-Lösungen
- Heterogene Quelldaten-Integration

SAP BO Analysis – Aktuelles Projekt bei der ZF Friedrichshafen AG

Ein aktuelles Projekt der ORBIS AG im Bereich Business Intelligence ist die Sales Forecast-Implementierung bei der ZF Friedrichshafen AG. Inhalt des Projekts ist die Einführung einer neuen globalen Planungsapplikation mit harmonisierten und standardisierten Planungsprozessen. Ziel ist die Bereitstellung einer konzernweit einheitlichen Vertriebsplanungsplattform.

Erfahren Sie mehr: DSAG-Kundenvortrag 18.09.2013 17:45–18:30 Uhr

„Sales Forecast bei der ZF Friedrichshafen AG – Flexible Planungsapplikation mit SAP BO Analysis Excel auf Basis SAP BW“

Weitere Infos unter:
www.orbis.de/events



ORBIS AG

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

Kontakt: Herr Kolling
Telefon: +49 (0)681 / 9924-0
Telefax: +49 (0)681 / 9924-111
E-Mail: info@orbis.de
Online: www.orbis.de

Stand H4

realtime

Wir sind seit 1986 spezialisiert auf

- ERP Branchenlösungen für Konsumgüter und Pharma/Chemie
- Prozessberatung
- MDC: Automatisierte Stammdatenlösung mit Workflow für Materialstamm und Debitoren
- APM: Revisionssichere GRC Lösung für Benutzerpflege, Kontrolle und Dokumentation von Berechtigungen
- Biometrische Sicherheitslösung
- Customer Support Center und UHD

realtime AG

Elisabeth-Selbert-Straße 4a
40764 Langenfeld

Kontakt: Axel Daldorf
Telefon: +49 2173 9166-0
Telefax: +49 2173 9166-33
E-Mail: vertrieb@realtimegroup.de
Online: www.realtimegroup.de

Stand F5

brainloop

Sensible ERP-Daten auch außerhalb von SAP-Systemen schützen und kontrollieren

Die neue SAP-Integration der Brainloop AG stellt eine Standarderweiterung der SAP-Funktionalität dar. Ab sofort können Reports mit geschäftskritischen Inhalten nach der Selektion aus SAP direkt in der hochsicheren Arbeitsumgebung von Brainloop abgelegt und per Zugriffslink im Unternehmen sowie an Externe weitergeleitet werden. Dieser Prozess schließt die Lücke zwischen dem hochsicheren SAP-System und der unsicheren Weiterleitung der Dokumente per E-Mail sowie dem Speichern der Unterlagen auf der Festplatte des Anwenders oder in der Cloud.

Damit werden die Anforderungen der SAP-Anwender an eine vollkommene Kontrolle im unternehmensübergreifenden Umgang mit vertraulichen SAP-Reports über die Infrastruktur erfüllt.

SAP-Anwender können ihre ERP-Dokumente per Mausclick sehr einfach gemäß Sicherheits- und Compliance-Standards auf der webbasierten Plattform von Brainloop ablegen und direkt aus der gewohnten Arbeitsumgebung vollkommen geschützt versenden. Gleichzeitig erfüllt die Integration von Brainloop mit SAP-Systemen die Anforderungen an den transparenten und nachvollziehbaren Umgang mit geschäftskritischen Inhalten wie personenbezogenen Informationen und Lohn- und Gehaltslisten gemäß Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) im Sinne der Compliance.

Brainloop AG

Franziskanerstr. 14
81669 München

E-Mail: info@brainloop.com
Telefon: +49 (89) 444699 0
Online: www.brainloop.de

Der 14. Jahreskongress der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) e. V. findet von 17. bis 19. September 2013 im NürnbergConvention Center statt. Die DSAG rechnet erneut mit einem Besucherrekord und erwartet 4000 Teilnehmer zum Faktencheck. Wobei das Faktum Lizenzstilllegung, gebrauchte Lizenzen und Wandlungen offensichtlich wieder ausgeklammert wird. Schade, denn in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit ist das Lizenzmanagement ein wesentlicher Faktor für einen effizienten ERP-Betrieb. Stattdessen will man mit „Prozesse im Wandel – Fiktion oder Fakt?“ erörtern, ob und inwieweit sich SAP-Innovationen wie Cloud, Hana und Co. bereits auf die Unternehmensrealität auswirken. Ein triviales Unterfangen, denn durch die DSAG-Investitionsumfrage von Beginn dieses Jahres und zahlreiche weitere Studien von Bitkom, PAC und Experton weiß die Community sehr genau, was Fiktion und was Fakt ist. Aber im Vorfeld des Jahreskongresses wurde versprochen, dass die DSAG-Keynote Antworten auf diese Fragen liefern wird. Ob es auch auf die momentan wichtige Frage „Geht SAP in die USA“ vom DSAG-Vorstand eine Antwort geben wird, ist offen. Noch hat sich die Vertretung der Bestandskunden nicht zum Umbau im SAP-Vorstand geäußert, was nichts Gutes bedeutet: Traditionell war die Verbindung zwischen DSAG- und SAP-Vorstand sehr eng und produktiv. Wie gut sich der DSAG-Vorstand mit dem Amerikaner Bill McDermott verstehen wird und ob dieser, wie sein Kollege Snabe, für die zukünftige DSAG-Keynote Deutschland lernen wird, ist noch nicht beantwortet. In der erwähnten Telefonkonferenz meinte McDermott vorab, dass er sich auf vermehrte Besuche in Europa freue.

Jim Hagemann Snabe, Vorstandssprecher der SAP bis Mai 2014, wird in seiner Keynote mit dem Titel „Den Wandel erfolgreich gestalten“ darüber reden, wie die neuen Techniken helfen, Geschäftsprozesse

zu transformieren und gleichzeitig völlig neue Prozesse zu generieren. Am zweiten Veranstaltungstag steht bei Vorstandsmitglied Gerhard Oswald und bei Bernd Leukert, Mitglied des Global Managing Board Application Innovation, das Thema „Industrie 4.0: Veränderungen steuern – Zukunft gestalten“ auf der Tagesordnung. Hier wird ein Verweis auf den ehemaligen SAP-Chef Henning Kagermann nicht ausbleiben, der dieses Jahr eine vielfach beachtete Studie zum Thema Industrie 4.0 veröffentlicht hat. Am dritten Tag schließlich gibt Hartmut Thomsen, Managing Director SAP Deutschland (Market Unit Deutschland), in seinem Vortrag „Evolution von Prozessen durch innovative Lösungen“ den Blick frei auf aktuelle Kundenprojekte und deren Mehrwert durch Hana, Mobility und Cloud.

Ein Höhepunkt des DSAG-Kongresses könnte der Moment werden, wenn Hana-Anwender aus der Praxis berichten. Worin zum Beispiel der konkrete Nutzen von Hana bestehen kann, erläutert Marcus Gerke, Leitung Group IT bei Trilux, in seiner Keynote „Hana im Zusammenspiel mit einem ausgereiften ERP-System: Neues Licht bewegt – noch schneller“. Hana ist auch bei der zweiten Kunden-Keynote das zentrale Thema. Michael Vögele, VP Global IT bei der Adidas Group, wird in „Abenteuer Bewegung mit SAP Hana“ unter anderem darüber berichten, ob die Gleichung Komplexitätsreduzierung ist gleich Kostenreduktion aufgeht. Erfreulich und verwunderlich ist diese geballte Hana-Promotion, weil die DSAG-Spitze von Beginn an dem Projekt Hana reserviert gegenüberstand. Offensichtlich hat durch den Erfolg anderer Veranstaltungen in der SAP-Community nun ein Umdenken begonnen. Zum Nutzen der Bestandskunden. könnte ein kritischer und konstruktiver Hana-Faktencheck echten Mehrwert in Nürnberg bringen. (pmf)

www.dsag.de



Add-ons für SAP ERP

Auf dem DSAG-Jahreskongress im NürnbergConvention Center präsentiert T.Con sein Beratungs-, Lösungs- und Serviceportfolio für SAP ERP. Im Mittelpunkt stehen die in ERP integrierten Add-ons zum Product Lifecycle Costing (PLC) für Automobilzulieferer sowie für die Rechnungseingangsverarbeitung und mobile Lagerverwaltung.

Mit dem PLC-Cockpit (Product Lifecycle Costing) können Automobilzulieferer, die SAP ERP einsetzen, bei Preisfragen von OEM alle Kostenelemente zur Produktion von Neuteilen über den gesamten Lebenszyklus hinweg sicher und exakt berechnen und den Herstellern für ihre Cost-Breakdown-Analysen (CBD) offenlegen. Sämtliche Kalkulationen lassen sich werksübergreifend einheitlich durchführen, stichhaltig miteinander vergleichen und die Marge per Knopfdruck simulieren. Dazu werden in der Cockpit-Lösung die notwendigen SAP-Daten zentral zusammengeführt, was für einen geringen Pflegeaufwand sorgt. Die Kosten für Bauteile werden bis auf fünf Nachkommastellen genau berechnet und diese Daten mit einem Mausklick in die gängigen CBD-Vorlagen der Automobilhersteller übertragen. Von Vorteil ist, dass für eine Kalkulation nicht eigens Stammdaten im SAP-System angelegt werden müssen. Nicht zuletzt lässt sich für jede im PLC-Cockpit erzeugte Kalkulation in SAP ERP ein Angebot anlegen. Parallel zur externen wird auch eine interne Kalkulation erstellt, die auf den Vorgabewerten des Controllings basiert. Somit sind Abweichungen zwischen den Plankosten,

dem Angebotspreis und den Ist-Kosten jederzeit transparent nachvollziehbar.

Das T.Con-Add-on für die Rechnungseingangsverarbeitung basiert auf SAP-Business-Workflows und deckt den Lebenszyklus von Kreditoren-Rechnungen ab – von der Scannerfassung über die Prüfung und Freigabe bis hin zur Zahlung. Durch den IT-gestützten Arbeitsfluss werden Rechnungen, ob mit oder ohne Bestellbezug, effektiver und schneller bearbeitet, die Mitarbeiter von manuellen Tätigkeiten entlastet und zugleich Papierstapel reduziert. Auch Skonto-Verluste gehören der Vergangenheit an, denn die Rechnungen, ihr Status und der Cashflow lassen sich mithilfe von Monitoring-Funktionen ständig überwachen und analysieren. Bei Bedarf kann in den Prozessablauf eingegriffen werden, etwa um Notizen hinzuzufügen. Da die einzelnen Arbeitsschritte zur Rechnungseingangsbearbeitung direkt mit den SAP-Transaktionen verknüpft sind, ist auch der Zugriff auf Kreditoren-Stammdaten und Materialbewegungsdaten jederzeit möglich. Das Add-on verfügt über eine E-Mail-Integration und eine Webschnittstelle, sodass auch Mitarbeiter, die keine SAP-Anwender sind, in die Freigabe- ▶

Stand H12



Die Kern AG bietet dort Lösungen, wo Performance und Effizienz gefragt sind: Wir bedienen alle SAP-nahen Geschäftsprozesse, die isoliert in Excel bearbeitet werden, aber in SAP ERP am besten zur Wertschöpfung beitragen. Trimmen Sie Ihre Geschäftsprozesse auf Effizienz, indem Sie mit »Allevio« das in Excel aufgebaute Fachwissen konsequent in SAP ERP integrieren. Ihr Nutzen: Ihre Mitarbeiter arbeiten weiterhin in der bevorzugten Office-Welt und gleichzeitig geben Sie Ihrem SAP-Investment die maximale Wirkung.

Kern AG

Wentzinger Straße 17
D-79106 Freiburg

Telefon: +49 (761) 791 878-197
E-Mail: info@kern.ag
Online: www.kern.ag
Kontakt: Herr Markus Bieser

Stand F2

REALTECH

REALTECH – MehrWert durch IT

Die REALTECH AG ist ein weltweit agierendes Technologie-Beratungsunternehmen mit Fokus auf SAP und Hersteller für professionelle IT Management Software. Mithilfe von REALTECH gestalten Unternehmen ihre IT der Zukunft.

Im Segment Consulting bietet REALTECH Premium-Dienstleistungen zu SAP Mobile, Cloud, SAP HANA, SAP Solution Manager und allen weiteren technologiebezogenen SAP-Themen.

Das integrierte theGuard!-Software-Portfolio bietet Lösungen für ein effizientes IT Service Management sowie sichere SAP-Change-Management-Prozesse. Mit dem neuen Produkt Simplify bietet das Unternehmen eine cloudbasierte Lösung für effizientes IT-Management, welche IT-Abteilungen in Unternehmen entlastet und Endanwendern praktische Vorteile bietet.

REALTECH ist erster zertifizierter Run SAP Implementierungspartner in EMEA und SAP-Technologie-Partner für die IT Management Software SAP IT Infrastructure Management.

Unsere Schwerpunktthemen:

- SAP Mobile: Managed MDM, Strategie, Plattform
- SAP Sourcing: Remote Managed Service, Outsourcing, Technologie
- SAP Solution Manager: ALM-Strategien, Digitale Signatur, Security, ChaRM, Test Management
- SAP HANA: Von der Strategie bis zur Praxis
- Cloud: Sourcing & Security
- SAP Change Management – Release Management, Transport Management, Synchronisation von SAP-Landschaften, ABAP Code Security
- SAP IT Infrastructure Management – Infrastrukturüberwachung mit dem SAP Solution Manager
- Service Design
- Asset & Inventory Management
- IT Service Catalogue

REALTECH AG

Industriestrasse 39c
69190 Walldorf

Telefon: +49 6227-837-0
Telefax: +49 6227-837-837
Online: www.realtech.de

READSOFT®

ReadSoft ist ein führender Lösungsanbieter für die Automatisierung und Optimierung von Geschäftsprozessen.

Das Portfolio adressiert sowohl die Prozessautomatisierung und -optimierung im Posteingang als auch sämtliche Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozesse in SAP – von Finanz- über Beschaffungs- und Logistikprozesse bis hin zum Stammdatenmanagement.

ReadSoft AG

Falkstraße 5
D-60487 Frankfurt am Main

Kontakt: Gisela Krüsch, Marketing Manager
Telefon: +49 (0)69-1539402-154
E-Mail: Gisela.Kruesch@readsoft.com
Online: www.readsoft.de



Stand J5



„Big Data – Big Insights“, ist das Motto von Every Angle. Gegründet 1996, seit 2001 SAP Partner, bietet Every Angle mit seiner „In-Memory Technologie“ ein „Hochgeschwindigkeits-Analysewerkzeug“ zur Engpassanalyse, Ursachenforschung und deren Folgewirkungen auf operative Prozesse.
Every Angle ergänzt Ihr SAP BW / HANA.

Every Angle Deutschland GmbH
Science Park 2
66123 Saarbrücken

Kontakt: Reiner Pistorius
Telefon: +49 681 / 309 641 35
E-Mail: info.de@everyangle.com
Online: www.everyangle.de

und Ausnahmeabwicklung eingebunden werden können.

Das webbasierte mobile Lagerverwaltungssystem (Mobile Warehouse Management, MWM) verhilft Unternehmen zu automatisierten, transparenten und korrekten Prozessen im Lager. Dadurch können diese ihre Bestände optimieren und Stillstandzeiten in der Produktion verringern. Mit dem MWM werden sämtliche Bewegungen im Lager, wie Ein- und Umlagerungen sowie Kommissionier- und Packvorgänge, komfortabel online erfasst, die Daten per W-LAN direkt nach SAP ERP übertragen und dort sofort verbucht. Die Anwendung schlägt bei der Einlagerung automatisch freie Lagerplätze vor und sie beinhaltet außerdem eine Inventurfunktion. Das MWM kann auf allen gängigen Mobilgeräten

installiert und eingesetzt werden, ob auf einem PDA, einem Staplerterminal, einem Smartphone oder einem Tablet-PC. Selbst bei einem plötzlichen Funkabbruch gibt es keine Datenverluste, denn die erfassten Informationen werden auf den Mobilgeräten zwischengespeichert. Darüber hinaus können sich interessierte Kongressbesucher über die Vorzüge des Manufacturing Execution System (MES) „MES CAT Suite“ informieren, dessen Integration in SAP ERP „powered by SAP NetWeaver“ zertifiziert ist. Die MES-Anwendung eröffnet Fertigungsunternehmen, die SAP ERP einsetzen, die Möglichkeit, eine vertikale Echtzeitintegration zwischen den Produktionssystemen im Shop-Floor und der ERP-Welt zu realisieren.

www.team-con.de

Stand A5



APICON entwickelt Lösungen für das effiziente Handling von SAP-Daten. Das Unternehmen ist spezialisiert auf das SAP-Datenmanagement und die Integration externer Systeme.

Das SAP® Add-on für Stammdatenmanagement in Fertigungsunternehmen

APICONNECT Data Master ist eine in SAP integrierte und zertifizierte Arbeitsumgebung, die das Datenmanagement erleichtert und die Qualität der Stammdaten erhöht.

Fachbereiche und Key-User realisieren umfassende Datenänderungen schnell und nachvollziehbar. APICONNECT Data Master kombiniert komplexe Aktionen und steuert eine automatische Massenpflege.

Industrial Engineering und Arbeitsvorbereitung profitieren bei der schnellen Aktualisierung von Arbeitsplänen. APICONNECT Data Master ermöglicht dies durch flexible Änderungsvorlagen und die direkte Integration von Microsoft Excel für die Erstellung und Berechnung von Vorgängen.

Fachbereich und IT werden von unproduktiver Routinearbeit entlastet. APICONNECT Data Master optimiert ganze Arbeitsabläufe und macht sie effizienter.

Wir demonstrieren verschiedene Szenarien aus unseren Kundenprojekten u.a.

- Komplexe Massenänderung von Arbeitsplänen
- Situationsgerechte Anlage von Materialien, Stücklisten und Folgebelegen
- Aufbereitung von Planungsrezepten mit automatischer Material-Phasenzuordnung
- Herstellkostenkalkulation für Angebote von Produktvarianten

APICON GmbH
Carl-Benz-Str. 20
97424 Schweinfurt

Telefon: +49 (0) 9721 - 541 68 0
E-Mail: info@apicon.de
Online: www.apicon.de

Stand I8



Wir sind Validated Expertise Partner der SAP im Bereich HCM. Unsere Schwerpunkte sind: SAP HCM Neueinführung, Einführung von SAP HCM Modulen, internationale SAP HCM Rollouts, Projektmanagement, Prozessoptimierung und Tools für mehr Automation und Sicherheit.

Centric IT Solutions GmbH
Kreuzerkamp 9
40878 Ratingen

Kontakt Beratung: Frau Gause
Kontakt Software: Herr Nasir
Telefon: +49 2102 20 70 0
E-Mail: info.de@centric.eu
Online: www.centric.eu

Stand B32



Libelle

Libelle ist Spezialist für SAP-Systemkopien, Disaster Recovery und Hochverfügbarkeit.

Gemeinsam mit dem BasisTeam unterstützen wir Sie bei der Sicherung und Wiederherstellung Ihrer geschäftskritischen Daten mit innovativen Softwarelösungen und Dienstleistungen, wie z.B. DR- und HA-Konzepte, SAP-Beratung, 7x24-Stunden-Support, SAP Remote Services.

Libelle AG
Gewerbestr. 42
70565 Stuttgart, Germany

Telefon: +49 711 / 78335-0
E-Mail: sales@libelle.com
Online: www.libelle.com



Durchdacht und leistungsstark

Milliarum zeigt auf dem diesjährigen DSAG-Kongress innovative Projektmanagementlösungen und bietet exklusive Informationen zur Nutzung der neuesten SAP-ERP/PPM. Einblicke in aktuelle Kundenprojekte werden in einem Vortrag vermittelt.

Unter dem Motto „Prozesse im Wandel – Fiktion oder Fakt?“ liegt der Fokus der diesjährigen DSAG-Veranstaltung auf den Auswirkungen bestimmter technologischer

Komponenten wie mobile Anwendungen, Cloud, In-memory und auf den Geschäftsprozessen von Unternehmen. Getreu dem Motto der DSAG, nämlich Informationsaustausch, Netzwerken und Einflussnahme, präsentiert sich Milliarum am eigenen Stand und informiert das Fachpublikum rund um Konzeption, Einführung und Betrieb von SAP-Projektmanagementlösungen. Im Mittelpunkt stehen die Themenbereiche Kapazitäts- und Ressourcenplanung, Progress-Tracking, Critical Chain Project Management (CCPM) sowie Produktkalkulation und Project Executive Summaries. Der Anbieter von ganzheitlichen SAP-Projektmanagementlösungen mit einer eigenständigen prozess- und applikationstechnischen Vision gibt außerdem Einblicke in aktuelle Kundenprojekte, die auf dem SAP-Projektsystem, -PPM, -cProjects, -DVS und dem Milliarum Cockpit basieren. Am Mittwoch, dem 18. September, findet im Rahmen der Themensitzung „Projektmanagement“ ein Milliarum-Kundenvortrag statt. Vorgestellt wird die Abbildung der Bauteil-Serienentwicklung bei der Otto Fuchs KG auf Basis des SAP-Projektsystems in Verbindung mit der Progress-Tracking-Lösung von Milliarum.

www.milliarum.com



Stand C7



Der SAP Gold Partner FIS GmbH bietet neben einer Komplettlösung für den Technischen Großhandel branchenunabhängige SAP Add-Ons für Dokumentenmanagement, EDI/EAI, Web-Shop, Stammdatenmanagement, SAP HCM und CRM. Spezialisten der Tochtergesellschaft FIS-ASP betreiben und administrieren die SAP-Systeme von Kunden in modernsten FIS-ASP Rechenzentren.

FIS Informationssysteme und Consulting GmbH
Röthleiner Weg 1
97506 Grafenrheinfeld

Telefon: +49 97 23 / 91 88-0
Telefax: +49 97 23 / 91 88-100
E-Mail: info@fis-gmbh.de
Online: www.fis-gmbh.de

Stand B19



EDI, Gelangensbestätigung, Kunden- und Lieferantenanbindung sind Teile unserer Cloud-Solution. Mit standardisierten Schnittstellen und intelligenten Zusatzlösungen stellen wir technische Verbindungen zum SAP her und visualisieren die Daten in einer Web-basierten Anwendung. Mit dem Pay-Per-Use Konzept bleiben die Kosten jederzeit planbar und transparent.

EYLD – enter your logistic documents
Florian Radeck

Telefon: +49 (0) 6047-985599
Telefax: +49 (0) 6047-985555
E-Mail: florian.radeck@eyld.de
Online: www.eyld.de

Stand G3



Wir leben Dokumente.

Die aconso AG bietet Ihnen spannende Möglichkeiten zur Erstellung, Verwaltung und Archivierung Ihrer Personaldokumente in Verbindung mit SAP: automatische Dokumenterzeugung inkl. Prozessen, Dokumentverwaltung mit dem Dashboard und Digitale Personalakte 4.0. Auf Wunsch können Sie diese Lösungen auch auf mobilen Gerät nutzen: aconso Mobile macht es möglich.

aconso AG

Herr Michael Linke
Bavariaring 26
80336 München

Telefon: +49 89 516186-0
Telefax: +49 89 516186-29
E-Mail: kontakt@aconso.com
Online: www.aconso.com

Stand I14



SAP Prozesse schnell und einfach mobil abbilden:
MSB® - die mobile Integrationsplattform für Logistik, Produktion, Instandhaltung, Service und Vertrieb.

Das MSB® Produktportfolio:

- Ready-to-use Standardtransaktionen: über 100 mobile Prozesse für den Einsatz mit Handhelds, Industrieterminals, Smartphones und anderen Endgeräten.
- MSB® App: Auf iPad, iPhone, Android oder BlackBerry einsetzbar.
- MSB® Client: Für Windows basierte Endgeräte.
- Online / Offline: Mobile Standardtransaktionen für Bestandsführung, Lagerverwaltung, Produktion, Versand, Instandhaltung und Service sowohl online und offline als auch im hybriden Mischbetrieb.
- MSB® Developer Kit für die Weiterentwicklung eigener Projekte.

Special Features:

- Bilder von Transportschäden aufnehmen und direkt in das SAP-System übertragen.
- Instandhaltungsaufträge rückmelden.
- Meldungen oder Aufträge anlegen.
- GPS-Funktion zum Ermitteln der Geo-Koordinaten.
- Administration von mobilen Benutzern/Benutzergruppen.

Als zertifizierter SAP-Partner mit mehr als 20 Jahren Know-how aus über 500 Installationen weltweit bieten MSB® Produkte Investitionssicherheit und innovative Technologie.

www.mobisys.de mobil . einfach . direkt .

Mobisys Mobile Informationssysteme GmbH

Altrottstraße 26
69190 Walldorf

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

Stand K2

retarus:
global messaging

Messaging Services for SAP

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

Communication Channels

- E-Mail
- SMS
- Fax
- EDI

retarus GmbH

Aschauer Straße 30
81549 München

Telefon: +49 (0) 89 5528-0
Telefax: +49 (0) 89 5528-1919
E-Mail: info@retarus.de
Online: www.retarus.de

Hana für den Mittelstand

Kostentransparentes Hosting von SAP Hana

Abilis präsentiert sich auf dem diesjährigen DSAG-Jahreskongress gemeinsam mit Huawei Technologies als der Anbieter für SAP Hana für die Business Suite im Mittelstand.

Die Datenbanktechnologie SAP Hana verschafft Unternehmen die Möglichkeit, schneller auch größere Datenmengen zu verarbeiten. Dies spielt insbesondere vor dem Hintergrund des Themas Big Data eine immer wichtiger werdende Rolle. Die daraus hervorgehenden Analysen und zahlreichen Auswertungsfunktionalitäten bilden dabei eine Grundlage für künftige Entscheidungen hinsichtlich des operativen Betriebs und entscheiden in zunehmendem Maße über den Unternehmenserfolg.

Auf dem DSAG-Jahreskongress 2013 zeigt Abilis anhand spezifischer Business Cases gemeinsam mit Mitaussteller Huawei Technologies, wie Hana zu einer mittelstandsgerechten und bezahlbaren Lösung wird. Hierfür liefert Huawei

als einer von wenigen von SAP zertifizierten Hana-Appliance-Anbietern die Hardware. Abilis wiederum bringt das SAP-Prozess-Know-how ein. Abilis führt dafür zunächst einen Evaluierungsworkshop mit dem Kunden durch, um die individuellen Mehrwerte zu identifizieren. Gemeinsam mit Huawei wird im Anschluss daran die Möglichkeit geboten, eine Test-Migration mit kundeneigenen Daten durchzuführen, um die Ergebnisse zu verifizieren, ohne eine eigene Umgebung aufbauen zu müssen. Auf Basis dieser mehrstufigen Evaluation kann dann mit der Migration und Einführung begonnen werden. Gegenüber konventionellem SAP-Hosting steigen die Kosten beim Hosting von Hana in Relation betrachtet nur geringfügig an, der Leistungsumfang wächst jedoch erheblich. Dies wollen Huawei und Abilis

Stand I20

nextevolution

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

Mit der nextPCM Produktfamilie liefert nextevolution schlagkräftige Tools und Prozesse zur Unterstützung dokumentenbasierter Abläufe im SAP-Umfeld. Alle Produkte sind vollständig SAP-integriert und ergänzen sinnvoll bewährte SAP-Standardfunktionalitäten.

Seit über zehn Jahren verbindet der SAP-Partner fundiertes Know-how in den klassischen SAP-Modulen mit tiefen Prozesskenntnissen. Zahlreiche Unternehmen wie RTL2, Tchibo oder Vattenfall setzen nextPCM Produkte erfolgreich in den Bereichen Personal-, Vertrags-, Rechnungs-, Einkaufs- oder Immobilien-Management ein.

Lernen Sie auf dem DSAG-Jahreskongress in Nürnberg unser Produkt nextPCM Personnel File aus Anwendersicht kennen. Besuchen Sie unseren Kundenvortrag am 18.09.2013, um 17:45 Uhr: „Die Digitale Personalakte bei den Stadtwerken München unter dem Aspekt der Datensicherheit“.

nextevolution AG

Am Sandtorkai 74
20457 Hamburg

Kontakt: Marcus Kirchner
Telefon: +49 40 – 822 232 0
E-Mail: nextPCM@nextevolution.de
Online: www.nextevolution.de



während der DSAG allen Interessierten zeigen.

„Für mittelständische Kunden ist SAP Hana ebenso wichtig wie für Konzerne“, sagt Frank Schäfer, Geschäftsführer bei Abilis. Könnten diese die Daten aus der SAP Business Suite, beispielsweise aus den Bereichen Finanzen, Materialmanagement, Vertrieb und Distribution oder Produktion, schneller auswerten, wären sie in der Lage, Unternehmensprozesse bei Bedarf zu straffen und so erheblich Zeit und Kosten zu sparen. So kann beispielsweise ein Nachlauf für die Erhebung von Produktionsdaten innerhalb kürzester Zeit realisiert werden.

www.abilis.de



Frank Schäfer, Geschäftsführer bei Abilis, möchte auf dem DSAG-Jahreskongress in Nürnberg auch Unternehmen aus dem Mittelstand von der Datenbanktechnologie SAP Hana überzeugen.



Stand C8



Realise your solution.

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 SAP-Basis schneller, einfacher und kostengünstiger zu gestalten, bietet SIVIS fertige Komplettlösungen zu Benutzerverwaltung, Berechtigungen, Compliance und Workflow an.

SIVIS GmbH

Thujaweg 1
76149 Karlsruhe

Telefon: +49 (0)721 665930-0
Telefax: +49 (0)721 665930-19
E-Mail: info@sivis.com
Online: www.sivis.com

Stand I4



Esker ist Spezialist für die Optimierung von Dokumentenprozessen. Ziel ist die Vermeidung papierbasierter Vorgänge und damit die Reduzierung von Prozesskosten und -zeiten sowie die Verbesserung der Prozessqualität. Das Esker Portfolio umfasst Software-Lösungen sowie Cloud Services zu folgenden Themen:

- Auftragseingang
- Rechnungseingang (Accounts Payable)
- E-Billing/E-Invoicing inkl. E-Signatur (multinational), kombinierbar mit outgesourcetem (Papier-)Rechnungsdruck
- Mahnprozess
- Formatierung Druckoutput und regelbasierte Verteilung (Fax, E-Mail, PDF, XML, IDoc usw.)
- Fax-, E-Mail- und SMS-Kommunikation
- Archivierung

Die Lösungen nutzen umfangreiche Funktionen wie OCR, Datenbankquerprüfungen zum Anreichern der Ausleseergebnisse sowie umfassende Workflow-Möglichkeiten, wobei sich Workflows je nach Anforderung innerhalb oder außerhalb des SAP-Workflows abbilden lassen. Die Lösungen lassen sich nahtlos in SAP-Systeme integrieren und sind SAP NetWeaver zertifiziert. Für die Cloud Services steht eine eigene Infrastruktur zur Verfügung, die – über mehrere Standorte weltweit verteilt – ausfallsicher ausgelegt ist. Weltweit nutzen Unternehmen wie BASF, Whirlpool, Vodafone, John Deere oder ING DiBa die Esker-Lösungen erfolgreich.

Esker Software GmbH

Dillwäckerstr. 5
D-80686 München

Telefon: +49 (0) 89 / 700 887 0
Telefax: +49 (0) 89 / 700 887-70
E-Mail: info@esker.de
Online: www.esker.de
Kontakt: Dr. Rafael Arto-Haumacher
Country Manager/Niederlassungsleiter

tangro®

Papierlose Prozesse für Ihren Posteingang. SAP-embedded.

Rechnungen
Aufträge
Auftragsbestätigungen
Lieferscheine
Zahlungsavise
Beliebige Belegarten
und mehr...

Besuchen Sie tangro auf dem
DSAG-Jahreskongress
17. bis 19. September 2013
NCC Nürnberg, Halle 12, Stand H11



Unser Partnervortrag

tangro bei der Hager Group:
„Papierlose Prozesse SAP-embedded. Verarbeitung eingehender Dokumente – einfach, effizient und nach Maß.“

Referent: Willi-Gerd Schmitz, Corporate IT,
Hager Group

www.tangro.de
telefon +49 (0) 62 21-13336-0



SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

Stand K11



bsc solutions ist ein mittelständisches SAP Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen mit dem Fokus auf Technologie und Entwicklung.

Unser Hauptsitz liegt in Reilingen, im Herzen der Metropolregion Rhein-Neckar. Mit Leidenschaft setzen wir neue Maßstäbe für Architektur, Performance und Wartbarkeit von SAP-Entwicklungen. Unseren Kunden bieten wir maßgeschneiderte Lösungen in allen verfügbaren SAP-Technologien an.

Durch jahrzehntelange Erfahrung in der Produktentwicklung wissen wir, wie Eigenentwicklungen optimal umzusetzen sind.

make IT happen ist dabei unsere Philosophie. Stets im Dialog mit Kunden, Prozesse verstehen und IT weiterentwickeln. Der Mensch bleibt im Mittelpunkt – als Kunde, Partner und Mitarbeiter.

Unsere bsc SAP AddOns runden unser Portfolio ab. Sie sind flexibel konfigurierbar und erweiterbar und lassen sich in kürzester Zeit an die jeweiligen Bedürfnisse anpassen.

bsc SAP AddOn-Lösungen

- bsc SideAssist for SAP HANA: Ermittelt, welche Tabellen in SAP HANA vorliegen; durchsucht kundeneigene Implementierung nach Tabellenzugriffen und passt diese automatisiert auf SAP HANA als sekundäre Datenbank an
- bsc CodeOptimizer for SAP HANA: SCI-Plugin zur SAP HANA-spezifischen Optimierung von ABAP Code
- bsc Feed factory (RSS Feed aus SAP): Konsolidierung aller Benachrichtigungen in einem Feed Reader Tool; Überblick über gesamte Anwendungslandschaft ohne Systemanmeldung
- bsc BI Reporting Navigator: Dokumentationsoberfläche für Auswertungen, Volltextsuche von Kennzahlen, Merkmalen und Berichten; Suche von Berichten anhand ihrer Eigenschaften; PDF-Druck der Dokumentation; Direkter Absprung in den Bericht;
- bsc Monitoring Framework: einheitliche Oberfläche, Analysen lassen sich ohne Programmierkenntnisse erstellen, Reports werden strukturiert abgelegt
- bsc Solution Manager Meldungserfassung: Generische Meldungserfassung im SAP Solution Manager; pro Sachverhalt können per Customizing zusätzliche Inputfelder, Checkboxes, Radiobuttons definiert werden, Webdynpro wird anhand des Customizings zur Laufzeit generiert.
- bsc CSV up- / download (OpenSource)

Leistungsspektrum

- SAP-Entwicklung in ABAP, ABAP Objects, Webdynpro, Webdynpro FPM, SAP UI5, SQL Script und SAP Business Workflow
- SAP HANA
- SAP Business Intelligence / Business Objects
- Mobile Lösungen mit Business Objects / SAP UI5
- SAP Solution Manager

bsc solutions GmbH & Co KG

Breslauer Str. 1
68799 Reilingen

Online: www.bsc-solutions.net
E-Mail: info@bsc-solutions.net
Telefon: +49 6205 29215 - 0

DSAG-Stellungnahme zur neuen SAP-Cloud-Lizenzierung

Schritt in die richtige Richtung

Am 24. Juli 2013 kündigte die SAP an, dass Kunden ihre Investitionen in On-Premise-Lösungen teilweise oder komplett auf den Erwerb neuer SAP-Cloud-Anwendungen verlagern können. Dies soll durch den Neukauf von SAP-Cloud-Anwendungen in Verbindung mit einer entsprechenden Teilkündigung von Lizenznutzungsrechten und Pflegegebühren für in die Cloud verlagerte Anwendungen abgebildet werden. Der Entscheidung, das SAP-Lizenzmodell an dieser Stelle flexibler zu gestalten, liegt eine konkrete Forderung der DSAG zugrunde. „Wir haben schon seit Längerem darauf gedrängt, dass Unternehmen, die sich in die Cloud hinein entwickeln wollen, nicht auf ihren Lizenzkosten sitzen bleiben dürfen. Vielmehr sollte es möglich sein, die durch die Cloud-Funktionalität überflüssig gewordenen Lizenzen zu liquidieren. Daher freut es uns sehr, dass SAP aus den gemeinsamen Diskussionen die aus unserer Sicht richtigen Schlüsse im Sinne der SAP-Kunden gezogen hat“, kommentiert DSAG-Vorstand Andreas Oczko die SAP-Ankündigung.

Für die DSAG ist es ein Schritt in die richtige Richtung, um bei den SAP-

Kunden die ersten Steine aus dem Weg zu räumen, die vielleicht bisher eine Investition in Cloud-Lösungen erschwert haben. Zudem ist es ein Erfolg, der anspornt, gemeinsam mit SAP weiteres Verbesserungspotenzial im Lizenzbereich herauszuarbeiten, zu diskutieren und zu tragbaren Ergebnissen zu kommen, um die Innovationsbereitschaft aller SAP-Kunden in SAP-Lösungen weiter zu fördern.

www.dsag.de


DSAG-Vorstand Andreas Oczko freut sich über die neue Regelung der SAP zur Cloud-Lizenzierung. Für ihn und die DSAG sei dies ein Schritt in die richtige Richtung.

Stand I3



„Entscheidungsfähigkeit durch vollständige Informationstransparenz“

Mit dieser Vision führt das beratungscontor die Business Intelligence Projekte seiner Kunden zum Erfolg. Wir unterstützen konzeptionell wie technologisch im gesamten SAP BI Portfolio von HANA über das Business Warehouse bis zur vollständigen Business Objects Suite. Des Weiteren bietet das beratungscontor mit seinem methodischen BI-Excellence Ansatz ein professionelles und erprobt systematisches Vorgehensmodell.

PCS Beratungscontor AG

Drehbahn 7
D-20354 Hamburg

Telefon: +49 (0) 40 / 219 06 05-0
E-Mail: info@beratungscontor.de
Internet: www.beratungscontor.de

Stand B15



cundus berät international mit ganzheitlichem Ansatz im Rahmen bedarfsorientierter und individueller Reporting- und BI-Lösungen entlang des BI-Lifecycles – von der Strategie, Konzeption und Implementierung bis zum Betrieb der Systeme.

Als langjähriger Partner der SAP blicken wir auf mehr als 1000 erfolgreiche Projekte in Business Intelligence, Performance Management und im regulatorischen Reporting zurück.

cundus AG

Herr Nico Reichen
Head of Business Unit BI-Consulting /
Products of the SAP AG
Schifferstrasse 190
47059 Duisburg

Telefon: +49 (0) 203 3175-00
E-Mail: info@cundus.de
Online: www.cundus.de



Stand D1



Freude schenken – langfristig profitieren!

Unter diesem Motto präsentieren ITML & Partner ihr Lösungs- und Beratungsportfolio rund um SAP. ITML, das SAP Systemhaus mit Goldpartnerstatus zeigt Neuigkeiten in den Bereichen Enterprise Mobility & Business Analytics sowie die innovativen Features der ITML > Solution Suite. Mit Vorort am ITML-Messestand sind die ITML-Partner Smart Enterprise Solutions GmbH, OEDIV KG, AGETO Service GmbH & treorbis FBA GmbH.

ITML GmbH
Stuttgarter Straße 8
75179 Pforzheim

Telefon: +49 7231 145 46 0
Telefax: +49 7231 145 46 99
E-Mail: rebecca.belfiore@itml.de
Online: www.itml.de

Stand K4



KGS – So geht Archivierung heute!

Die KGS ist SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® sowie BC ILM Schnittstellenzertifizierung und Globaler SAP Value Add Solutions Partner mit einer weltweiten Kundenbasis. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über -ILM und Document Capturing bis hin zur vollautomatisierten SAP Archiv-Migration.

KGS Software GmbH & Co. KG
Büro Frankfurt
Hanauer Landstr. 135-137
D-60314 Frankfurt/M.

Telefon: 069 87200 434
Telefax: 069 87200 437
E-Mail: info@kgs-software.com
Online: www.kgs-software.com

Stand H6



An der Schnittstelle zwischen Business und IT machen wir, als einer der führenden Anbieter von Modellierungs-Tools in Europa, Ihre Geschäftsprozesse, Anforderungen, Applikationen und Datenbanken transparent.

Die MID Innovator SAP Suite unterstützt Sie bei der Einführung und Anpassung sowie beim Betrieb von SAP-Systemen. Sie bringen damit Transparenz in Geschäftsprozesse, Anforderungen, Applikationen, Datenbanken und deren Zusammenhänge. So führen Sie SAP-Projekte schneller, besser und effizienter durch.

Deutsche Top-Unternehmen und Behörden setzen auf die Produkte, das Know-how und die Unterstützung von MID – The Modeling Company. Mehr als 100 Spezialisten setzen die Vision in die Tat um, mit konkreten Anforderungen an Prozesse und Produkte effiziente und effektive IT-Systeme zu realisieren. Seit über 30 Jahren.

Die MID Akademie bietet eine Vielzahl von Tool- und Methodentrainings an, die von erfahrenen Trainern gehalten werden.

MID GmbH
Kressengartenstr. 10
90402 Nürnberg

Kontakt: Bertram Geck
Telefon: 0911 96836-0
E-Mail: info@mid.de
Online: www.mid.de

Stand F6



OR Soft Jänicke GmbH

Die OR Soft Jänicke GmbH ist ein führender Anbieter von Advanced Planning and Scheduling und SCM-Lösungen in Europa und langjähriger enger Partner der SAP AG. Seit Gründung im Jahr 1990 hat OR Soft hunderte Kunden aus Prozessindustrie und diskreter Fertigung darin unterstützt, ihre spezifischen SCM-Prozesse auf Basis von SAP ERP zu modellieren und mit ORSOFT-Add-Ons zu optimieren.

Lösungen von OR Soft ergänzen die Planungsfunktionen des SAP-ERP-Systems und erzeugen optimale Produktionspläne, die gleichzeitig Ressourcenbelegung, Materialflüsse, Qualitäts- und Instandhaltungsanforderungen, Personalverfügbarkeit und Prozessspezifika berücksichtigen. Zuverlässige Entscheidungen in Echtzeit, interaktive Arbeitsweise mit größtmöglicher Transparenz, objektive Simulation von What-If-Szenarien oder auch die Verbindung vom SAP-Projekt-system mit der Produktionsplanung führen zu höherer Effizienz und Reaktivität in der Fertigung.

Mehr als 7.000 Nutzer in weltweit 23 Ländern bei über 300 Kunden wie Boehringer Ingelheim, BP, Celanese, Clariant, CSL, Danone, Grohe, Mondy, Sanofi-Aventis, Sasol Wax, Teva, Theo Müller, Zentis und ZF senken mit Hilfe von OR Soft Lösungen ihre Bestände, verbessern die Stammdatenqualität, erhöhen die Kapazitätsauslastung, nutzen zuverlässige CTP-Aussagen und erfüllen damit alle Bedarfe präzise und profitabel.

Die ORSOFT Manufacturing Workbench wird von SAP seit 2007 als SAP-endorsed business solution als integrierte, schlanke und interaktive Advanced Planning und Scheduling Lösung für Feinplanung für SAP ERP empfohlen. Sie unterstützt Planung, Simulation und Optimierung, lässt sich innerhalb weniger Monate einführen und benötigt keine zusätzliche technische Infrastruktur.

Die ORSOFT Enterprise Workbench adressiert Themen des SCM wie die mittelfristige taktische Planung, die SOP-Planung und die strategische Portfolio- und Kapazitäts-Simulation unter dem Aspekt der Wertschöpfungsoptimierung. ORSOFT Master Data Workflow unterstützt die kooperative Pflege, Prüfung und das Neuanlegen von simulierten und verbindlichen Stammdaten in SAP ERP ausgehend von vorhandenen Stammdaten innerhalb geführter Workflows.

ORSOFT for Healthcare optimiert als Add-On zu SAP IS-H die Ressourcennutzung (z. B. Betten, Geräte, Räume, patientenbezogene Liegezeiten etc.) in Krankenhäusern.

OR Soft ist seit 2011 Microsoft „Gold Independent Software Vendor ISV“. Diese höchste Qualitätsauszeichnung zeigt die Expertise von OR Soft in der Integration eigener Lösungen in MS Excel und Exchange, um auf diese Weise auch die SAP ERP- und die Microsoft-Welten zu verbinden.

OR Soft Jänicke GmbH
Martin-Luther-Ring 13, 04109 Leipzig

Telefon: +49 341 230 89 00
Telefax: +49 341 230 89 01
E-Mail: marketing@orsoft.de
Website: www.orsoft.de
Kontakt: Herr Dr. Winfried Jänicke
(geschäftsführender Gesellschafter)



Menschen im September 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)

Atos-CEO Winfried Holz im Bitkom-Präsidium



Winfried Holz (Atos) will als Bitkom-Präsident den IT-Standort Deutschland stärken.

Winfried Holz, Chief Executive Officer bei Atos Deutschland, ist in das Präsidium des Bundesverbandes Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom) berufen worden. Dies ist das höchste Entscheidungsgremium des Verbandes. Die Wahl des Präsidiums fand am 14. Juni dieses Jahres während der Jahrestagung statt. Der Verband ermöglicht seinen rund 2000 Mitgliedern aus dem Umfeld der IT, Telekommunikation und neuen Medien einen engen Austausch, fördert Innovationen sowie die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen für die ITK-Branche. „Mein Ziel im Leitungsgremium des Bitkom ist es, den IT-Standort Deutschland zu stärken“, sagt Winfried Holz. „Als Schwerpunkte sehe ich die Bekämpfung des Fachkräftemangels und besonders die Förderung des Cloud Computings.“ In der deutschen IT-Branche sind mehr als

43.000 Stellen für IT-Spezialisten unbesetzt. Cloud Computing ist aktuell ein wichtiger Trend in der Branche. Die zentralen Fragen betreffen Sicherheit und Integrität der über das Internet bereitgestellten Daten, Anwendungen und Prozesse. „Atos leistet auch durch eigene Initiativen einen wichtigen Beitrag zur Weiterentwicklung der IT-Branche. Bei unserem Zero-E-Mail-Projekt haben wir nicht einfach die E-Mail-Server abgeschaltet und ein neues Kommunikationsinstrument installiert. Im ersten Schritt haben wir den E-Mail-Einsatz optimiert und damit reduziert. Wir schaffen ein Bewusstsein für die intelligente Auswahl des richtigen Kommunikationsinstruments und stellen Arbeitsprozesse einzeln so um, dass sie keine E-Mails mehr produzieren. Dieses Projekt schafft wichtige Erkenntnisse, von denen die gesamte Branche profitieren kann.“ www.atos.net

Michael Schmidt neuer Ciber-Vorstand



Michael Schmidt präsentiert als neuer Vorstand bei Ciber Deutschland den Bereich Managed Services.

Seit dem 1. Juni dieses Jahres ist **Michael Schmidt** Mitglied des Vorstands bei Ciber Deutschland. Er repräsentiert darin den Bereich Managed Services und trägt dazu bei, die langfristigen Dienstleistungen von Ciber in der DACH-Region weiter auszubauen, die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens zu optimieren, die Kundenbindung zu stärken und Marktanteile zu gewinnen. „Die Bedeutung von Managed Services hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen und wird noch weiter steigen“, so Schmidt. Kurze Zeit nach seiner Berufung in den Vorstand gab Ciber die Ernennung von **Udo Meyzis** zum Global Head of Retail bekannt. Meyzis ist damit für Kunden aus dem Handel zuständig. Dazu gehören Strategie, Vertrieb und Services. Er übernimmt die Aufgabe, die lokal agierenden Retail-Einheiten zu einer global agierenden Einheit mit einem überzeugenden Lösungsangebot auszubauen. www.ciber.com



Udo Meyzis wurde von Ciber zum Global Head of Retail ernannt. Er betreut damit weltweit Kunden aus dem Handel.

Zwei Neuzugänge bei PAC



Mit zwei Neuzugängen stellt das Beratungsunternehmen PAC die Weichen für weiteres Wachstum. Seit 1. Juli verstärkt IT-Experte **Cristian Wieland** als Vice President Consulting das Analystenteam. Zuletzt war Wieland als Managing Director bei Raad Research tätig; er verfügt über Expertise rund um das Thema SAP und das dazugehörige Ökosystem. Der zweite Neuzugang,

Rüdiger Spies, unterstützt als Independent Vice President Software Markets das internationale Software-Team. Dabei konzentriert er sich auf Enterprise Applications wie ERP, BI, Big Data und Content Management sowie diesbezügliche Infrastrukturen (Cloud, Mobility) und Architekturen (SOA und angrenzende Hardware-Themen). www.pac-online.de



Regine Stachelhaus wurde per 1. Juli 2013 zum neuen Aufsichtsratsmitglied der Computacenter-Gruppe ernannt. Stachelhaus war bisher Vorstandsmitglied bei E.ON. Bei ihrer Ernennung im Juni 2010 war sie erst die dritte Frau im Top-Management eines Dax-Konzerns. Die Managerin bringt umfassendes Branchen-Know-how mit. www.computacenter.com

Jan Panthel: VP Sales EMEA bei Arcplan



Arcplan hat **Jan Panthel** mit der Position des Vice President Sales für Europa, den Mittleren Osten und Afrika betraut (EMEA). Bisher verantwortete er diese Region als Director of Strategic Alliances & Business Development. In seiner neuen Funktion ist Panthel für den Vertrieb sämtlicher Produkte und Dienstleistungen verantwortlich, um den Ausbau der

Marktposition des Unternehmens in der Region fortzuführen. Seit seinem Eintritt im Jahr 2009 hat Panthel zum Wachstum des Unternehmens beigetragen. Darüber hinaus war er für die Entwicklung internationaler Geschäftsaktivitäten verantwortlich, etwa für die Akquisition von Projekten mit Marktführern aus Telekommunikation und der Konsumgüterindustrie. „Wir freuen uns, dass Jan Panthel die Vertriebsaktivitäten in unserer stärksten Region leitet“, sagt Roland Hölscher, CEO bei Arcplan. „Er hat die besten Voraussetzungen für seine neue Aufgabe als VP Sales EMEA.“ www.arcplan.de

Mit Wirkung vom 1. Juli übernahm **Jens Nebendahl** die Rolle des Chief Financial Officers bei der Managementberatung Detecon International. Gleichzeitig wurde er in die Geschäftsführung und das Executive Board des Unternehmens berufen. Er folgt damit auf Andreas Baumann, der seit Januar Co-CEO bei Orbit IT Solutions ist. www.detecon.com

Der Schweizer SAP-Partner ERP-sourcing hat **André Bigler** und **Frank Geisler** in die Geschäftsleitung berufen. Bigler wurde zum Leiter Marketing und Verkauf ernannt, während Geisler die Leitung des Bereichs Applikationen übernimmt. Frank Geisler kommt direkt von der SAP Schweiz, wo er zuletzt das Partnergeschäft betreute. www.erp sourcing.ch

Christof Majer wird zum VP bei QlikTech



QlikTech ernannt **Christof Majer** zum Vice President Global Partner Sales and Qconnect Program. Er tritt damit an die Stelle von Peter McQuade, der künftig die Aufgaben des Vice President Corporate and Social Responsibility wahrnehmen wird. In seiner neuen Position leitet Majer neben dem Qconnect Partner Program, für das er bisher als Senior Director zuständig war,

zusätzlich die weltweiten Partner-Sales-Aktivitäten. Somit ist er nun verantwortlich für den Großteil der 1500 Master Reseller, Solution Provider, OEM-Anbieter sowie Implementierungspartner. Sein Fokus liegt auf dem Mid-Market-Geschäft und der Weiterentwicklung einer erfolgreichen Partnerkultur. Majer ist seit 2007 für QlikTech tätig und startete seine Karriere beim BI-Spezialisten als Verantwortlicher für das Partner-Programm in der DACH-Region. Les Bonney, COO bei QlikTech, nennt Majer einen unermüdlichen Wegbereiter bei der Durchführung von Projekten. www.qlikview.de

Seit 1. Juli ist der aus Kalifornien stammende **Brad Amico** als Regional Director bei EMC für Eastern Europe zuständig. Er wird von Wien aus operieren. Der Sales-Experte blickt auf 22 Jahre Erfahrung in der Technologie- und IT-Branche zurück. Dies soll ihm dabei helfen, die Entwicklung des Unternehmens in Osteuropa voranzutreiben. www.emc2.at

Wolfgang Drespling (Director Application Modernisation) und **Mathias Mezger** (Director Enterprise Solutions) tragen seit Juli die Gesamtverantwortung für das Lösungsportfolio von Micro Focus rund um die Applikationsmodernisierung und -optimierung sowie die Enterprise-Produktlinien in Central, Northern und Eastern Europe. www.microfocus.de

ReadSofts neue Stärke im Produktmanagement



ReadSoft hat sich im Produktmanagement personell verstärkt: **Michael Haak** verantwortet nun den Bereich der Purchase-to-Pay-&Order-to-Cash-Prozessoptimierung

Automation & Enterprise Solutions zuständig ist. Haak ist seit 2005 bei ReadSoft und leitete bisher die Entwicklung im SAP-Bereich. Richter-Wills verantwortet seit Anfang 2013 das Produktmanagement rund um die ReadSoft-Lösung Xbound. www.readsoft.de



in SAP, während **Susanne Richter-Wills** für das Produktmanagement des Geschäftsbereichs Multichannel Process

Der Verwaltungsrat von MSG Systems Schweiz hat **Oskar Zodel** zum 1. Juli zum neuen Geschäftsführer der Landesgesellschaft Schweiz berufen. Der Diplombetriebswirt ist seit 2000 im Unternehmen tätig. 2004 wechselte er in die Landesgesellschaft Schweiz, wo er als Mitglied des Managementteams zahlreiche Kunden betreute. www.msg-systems.com

Nachfrage nach SAP-Freelancern: Leichter Anstieg zu Beginn des zweiten Halbjahres

Rekordmonat Juli

Zu Beginn der zweiten Jahreshälfte kann der Gulp IT-Projektmarktindex ein Rekordergebnis vermelden. Der Index zeichnet seit dem Jahr 2000 die Anzahl der über die Personalagentur Gulp an IT-/Engineering-Freelancer versendeten Projektanfragen auf – und noch nie war die Anzahl so hoch wie im Juli 2013. Jede dieser Anfragen bedeutet ein konkretes Angebot an einen qualifizierten Spezialisten zur Mitarbeit in einem Projekt. Auch der SAP-Index, der die Zahl der Projektangebote misst, in denen externe SAP-Berater gesucht werden, kann im Juli eine positive Entwicklung vorweisen: Er erreichte den bislang höchsten Wert im Jahr 2013. SAP-Berater mit dem Skill R/3-Basis waren im Juli am gefragtesten.

SAP-Nachfrage: Höchster Stand 2013

Zu Beginn der zweiten Jahreshälfte kann der Gulp IT-Projektmarktindex an die konstant guten Werte der vergangenen Monate anknüpfen. So schloss der Juli mit einem sensationellen Wert von 15.768 Anfragen zur Besetzung von Projekten durch externe IT-/Engineering-Spezialisten. Damit wurde der Vormonat Juni, in dem 13.958 Projektanfragen über www.gulp.de verschickt wurden, um satte 13 Prozent überboten. Alles in allem ist der Juli ein Rekordmonat für den IT-Projektmarktindex: Sogar der bislang höchste Monatswert seit Start des Gulp IT-Projektmarktindex im Jahr 2000 (März 2012: 15.762 Anfragen) wurde geknackt.



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

An diese positive Entwicklung schließt sich auch die Nachfrage nach externen Spezialisten im SAP-Bereich an. Im Juli wurden 2931 Anfragen an SAP-Berater gesendet, was einem Plus von 14,9 Prozent zum Vormonat Juni entspricht. Im Juli erreichte der SAP-Index damit nicht nur den höchsten Wert des Jahres 2013, sondern sogar der vergangenen elf Monate (August 2012: 3295 Anfragen).

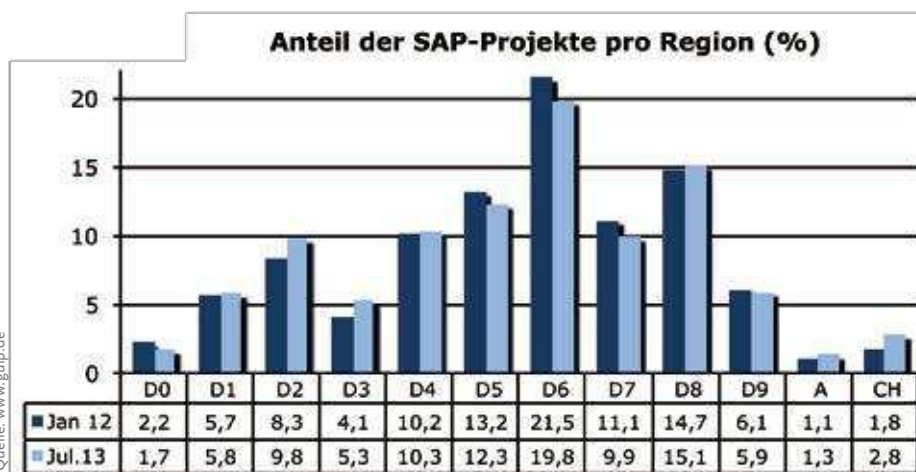
SAP-Berater: In Frankfurt/M und München am gefragtesten

Auch im Juli bleiben die Regionen rund um Frankfurt am Main und München die gefragtesten: In 19,8 Prozent aller SAP-Anfragen waren Berater für die Region mit der Postleitzahl 6xxxx gesucht, auf das Postleitzahlengebiet 8xxxx entfallen immerhin noch 15,1 Prozent der

Anfragen. Eine solche Aufteilung ist nicht verwunderlich, denn diese Regionen sind Hochburgen für die Banken- und Versicherungsbranche (Frankfurt am Main) sowie die Automotive-Industrie (München/Ingolstadt). Auf die Postleitzahlengebiete 0xxxx (Halle/Leipzig) und 3xxxx (Hannover/Kassel) entfallen hingegen nur 1,7 Prozent beziehungsweise 5,3 Prozent aller SAP-Anfragen. Demzufolge werden sich viele SAP-Spezialisten bei der Projektsuche eher auf die Regionen rund um Frankfurt am Main oder München konzentrieren.

Die Top-5-Module: Basis, FI, SD, BW und CO

Wie schon im Vormonat sind SAP-Berater mit dem Skill R/3-Basis erneut am gefragtesten unter den externen SAP-Spezialisten. 3,3 Prozent aller Bedarfsanfragen beinhalteten dieses SAP-Modul. Wie auch schon im Vormonat erlitt das Finanzmodul FI einen Rückschlag. Zwar konnte dieses Modul weiterhin den zweiten Platz für sich behaupten, jedoch sank die Nachfrage im Vergleich zum Vormonat um ein Prozent (1,6 Prozent). Unter den restlichen Top-5-Modulen konnte nur SAP SD mit 1,5 Prozent einen leichten Anstieg im Vergleich zum Juni vorweisen. Die Module SAP BW und SAP CO hingegen sanken auf einen Wert von 1,2 Prozent.



Prozentuale Verteilung der Projektanfragen, in denen selbstständige SAP-Berater gesucht werden, auf die jeweiligen Regionen (Deutschland) und Länder (Österreich, Schweiz).

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



Comenius-EduMedia-Auszeichnungen 2013

In Berlin wurden am 20. Juni zum nunmehr 18. Mal die bedeutendsten deutschen und europäischen Auszeichnungen für exemplarische IKT-basierte Bildungsmedien vergeben. Unter den Prämierten finden sich auch zahlreiche deutsche Unternehmen und Verlage.

Mit den Comenius-EduMedia-Auszeichnungen fördert die GPI pädagogisch, inhaltlich und gestalterisch besonders wertvolle IKT-basierte Bildungsmedien. Im Vordergrund stehen die pädagogisch-inhaltlichen und didaktisch-methodischen Aspekte. Eine Fachjury entscheidet über die Sieger. Im Jahr 2013 wurden mehr als 170 Bildungsmedien begutachtet und bewertet. Teilgenommen haben 19 Länder, neben EU-Staaten waren auch Japan,

Kanada, die USA und Zypern dabei. Insgesamt wurden 129 Preisträger ausgerufen. Die von den Autoren und Verlagen besonders begehrte Comenius-EduMedia-Medaille für hervorragende exemplarische IKT-basierte Bildungsmedien verlieh die Comenius-Jury 16 Mal.

Preis für Serious Game

Unter den Preisträgern befand sich auch IMC. Das Unternehmen erhielt das

Comenius EduMedia Siegel mit dem luxemburgischen Service National de la Jeunesse für „Jobcity“, ein Serious Game für die Berufsorientierung luxemburgischer Jugendlicher. „Jobcity“ ist Teil einer Bildungsinitiative, die der Berufsorientierung von Jugendlichen und jungen Erwachsenen sowie der Bekämpfung der Jugendarbeitslosigkeit dient. Handlungsort des Adventure Games ist Luxemburg.

www.comenius-award.de

HCM-Guide



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



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



Personal Service

Die PERAS ist ein spezialisierter HR-Dienstleister auf Basis von SAP HCM. Wir entlasten Ihr Unternehmen von administrativen Prozessen und schaffen Freiräume für die immer wichtiger werdende strategische Personalarbeit. Unsere Kernkompetenzen liegen im Einsatz moderner HR-Informationstechnologie und in BPO-Dienstleistungen in einem Hochsicherheitsrechenzentrum mittels ASP-Modell, sowie in der Entwicklung und Implementierung integrierter Lösungen für das SAP-HR. Mit 107 Mitarbeiter und der Erfahrung aus über 40 Jahren Arbeit in der Personalwirtschaft (die HCM-Services der ORGA und der PERAS wurden zum 01.04.2013 in die PERAS GmbH gebündelt) vertrauen uns rund 1.800 Kunden verschiedener Branchen monatlich über 270.000 Personalabrechnungen an. Damit zählt die PERAS GmbH zu Deutschlands größten Personaldienstleistern.

PERAS GmbH

Zur Gießerei 18
76227 Karlsruhe

Telefon: +49 721 40 04 47 00
Telefax: +49 721 40 04 56 66
E-Mail: peras@fiducia.de
Online: www.peras.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



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

ORGA GmbH

Zur Gießerei 24, 76227 Karlsruhe

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



- HR Outsourcing
- HR Consulting
- HR Solutions



HR Campus, kompetenter Partner für 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



Sisyphus im Heuhaufen

Personalcontroller brauchen einen direkten Zugang zu allen SAP-HCM-Tabellen, um die täglichen Berichte zeitnah und in hoher Qualität abliefern zu können. Bisher war die Verarbeitung von solchen Daten aufwändig und fehleranfällig – schließt ein Add-on Tool diese Lücke?

Die Arbeit eines Personalcontrollers im SAP-HCM-Umfeld kann durchaus nervtötend sein, da zum einen periodisch auszuwertende Kennzahlen zu beachten sind und zum anderen kurzfristig Auswertungen über Entwicklungen einzelner Geschäftsbereiche angefragt werden. Standardtools helfen zwar, Datenbestände in externe Tabellenkalkulationsprogramme zu gießen, jedoch fängt hier die eigentliche Sisyphusarbeit erst an. Da auftretende Folgefehler bei der manuellen Verknüpfung von Administrations-, Gehalts- und Zeitwirtschaftstabellen fatale Folgen haben können, nimmt die Erstellung von Reports viel Zeit in Anspruch. Wissenssilos sind gang und gäbe, da sich jeder Mitarbeiter seine eigenen Reports lokal auf der Festplatte speichert. An eine einheitliche Datenqualität ist durch den Einsatz von Standardmitteln nicht zu denken. Sobald komplexere Reports beispielsweise mit Zeitvariablen angefragt werden, müssen intern oder extern via ABAP Zusatzfunktionalitäten in Form von Transaktionen (sogenannten Sonderlocken) programmiert werden. Durchschnittlich dauert dieser Prozess bis zu fünf Tage und in dieser Zeit wünscht sich so mancher Personalcontroller weitere Funktionen, die jedoch mangels Flexibilität nicht ohne Weiteres entwickelt werden können. Es sind nicht nur die entstehenden internen Verrechnungssätze beziehungsweise Tagessätze der Berater, sondern der hohe koordinative Aufwand zwischen HR und IT, der die Effizienz im HR Reporting stark begrenzt. Ferner steht zwar eine Reihe

von SAP-Standardtools zur Verfügung, jedoch hat man auch nach externer Aufbereitung der Tabellen keine Chance, in SAP alle gewünschten Verknüpfungen zwischen Personaladministration, Personalabrechnung und Zeitwirtschaft in einer Ansicht darzustellen. So sah sich auch das Universitätsklinikum Hamburg Eppendorf tagtäglich mit begrenzten Möglichkeiten konfrontiert und suchte daher nach einer Lösung, die leicht zu implementieren war. Ziel war es, das komplette Personalcontrolling in einer zentralen Lösung abzubilden und Wissenssilos abzuschaffen. Mit Query Manager wurde ein Produkt gefunden, das direkten Zugriff auf alle SAP-HCM-Clusterdaten bietet, bereits vorgefertigte Reports mitliefert und per einfachem ABAP-Transport installierbar ist.

Hohe Komplexität bei Verknüpfung von Clusterdaten

Doch wie funktioniert das Add-on? Bisher war es so, dass bei Summen, die aus verschiedenen Lohnarten innerhalb einer Periode abgebildet werden, dies nur durch externe Aufbereitung möglich war. Dargestellt wurden die Lohnarten im Zeilenformat, sodass sie pro Mitarbeiter mehrmals auftauchten. Dieser Umstand erschwerte die Übersicht umso mehr. Zudem war es aufwändig herauszufinden, welche Mitarbeitergruppen innerhalb eines bestimmten Zeitschnitts Änderungen in Gehaltsauszahlungen durchlaufen sind. Mit dem Query-Manager-Add-on können diese Probleme gelöst werden. Es verknüpft über

Drag-and-Drop alle gewünschten Cluster in einer Ansicht. Aktuelle und vorherige Gehaltszahlungen lassen sich flexibel in einem Report darstellen und durch weitere Infotypen ergänzen. Im SAP-Standard dauert die Entwicklung eines solchen Berichts mindestens zwei Tage. Darüber hinaus ist es möglich, Nullstellen auszublenken. So erhält man auch durch die Nutzung der Kreuztabellenfunktion aussagekräftige und übersichtliche Listen. Auch in der Zeitwirtschaft kann das Add-on durch berechnete Felder Altersstrukturen ausdrucken und löst dadurch externe Datenverarbeitungen ab. Im bereits mitgelieferten Reportumfang ist es möglich, Soll-Ist-Vergleiche durchzuführen und mittels eines Ampelsystems festzustellen, welche Mitarbeiter den Arbeitszeitplan erfüllen. Im Fall von Fehlzeitenlisten und Fluktuation erstellt der Query Manager jegliche Kombinationen aus Zeitwirtschaftsclustern, Abrechnungsclustern und Administrationstabellen. Ein weiteres Problemfeld zeigt sich im Organisationsmanagement. Dort ließen sich Vakanzen bisher nur durch indirekte Verknüpfung zwischen organisationalen Zuordnungen und Administrationsdaten erzielen. Sofern Personalentwicklungsmaßnahmen wie MBO (Management by Objectives) implementiert sind, konnten diese nicht ohne tagelange Entwicklungsmaßnahmen realisiert werden. Query Manager ist in der Lage, sowohl komplexe Verknüpfungen des Organisationsmanagements und Vakanzen auszulesen als auch dem Nutzer einen vorgefertigten Rahmen der Mitarbeiterbeurteilungen



im MBO zu liefern. Diese Funktionen sind ohne Customizing im mitgelieferten Umfang enthalten und unmittelbar nach Implementierung nutzbar. Auch fallen stundenlange Datenabgleiche weg, da mit dem Add-on die Richtigkeit der Berichte sichergestellt wird. Fehlerquellen durch manuell erstellte Verknüpfungen werden ausgehoben, da es sich um Echtzeitdaten handelt. Zudem erstellt der Query Manager eine Liste aller inkonsistent eingetragenen Bereiche wie unterschiedliche Straßennamen oder fehlerhafte Bankverbindungen.

In Zusammenarbeit mit EPI-USE Labs konnten für das Universitätsklinikum Hamburg Eppendorf (UKE) bereits nach kurzer Zeit die benötigten Reports binnen einiger Minuten per Drag-and-Drop erstellt werden, wo sonst externe Datenverarbeitungen oder gar ABAP-Entwicklungen notwendig waren. Komplexe Verknüpfungen mit Pivot und Kreuztabellen werden jetzt in Query Manager per Mausklick erledigt. Die mittels Query Manager erzeugten Listen konnten ohne Barrieren in ESS/MSS-Szenarien abgebildet werden und nebenbei wurden alle Objekte der Personalkostenplanung des UKE in Query Manager dargestellt. Personalcontroller sind seit dem Einsatz des Add-ons von der IT-Abteilung weitestgehend unabhängig und können alle Anforderungen in Minutenschnelle abdecken. Bei Bedarf werden analog zur Reporterstellung automatisch Excel- oder PDF-Dateien generiert, die bei periodischen Berichten unter anderem via SAP-Mail versendet werden können. Murat Kaplan, der den Bereich Personalcontrolling & Organisation des Universitätsklinikums Hamburg Eppendorf leitet, lobt Query Manager als ein Werkzeug, das die Prozesse des HR-Controlling revolutioniert hat und jedem Mitarbeiter der Fachabteilung bisher ungeahnte

Möglichkeiten aufzeigt. So hat sich das Tool binnen kürzester Zeit als unverzichtbar für das UKE entwickelt, das laut Kaplan den Fachabteilungen neue Wege der Reporterstellung ebnet.

Geringe TCO

Die Implementierungskosten sind minimal, da Query Manager die logischen Datenbanken PNP und PCH einliest und in einem halben Tag ohne externe Hilfe durch den Kunden installierbar ist. Erfahrene SAP-Nutzer begreifen die Bausteine ohne jegliche Programmierkenntnisse auf Anhieb und benötigen im Höchstfall zwei Tage Schulung. Da alle täglichen Anforderungen zentral über Query Manager verarbeitet werden können, werden bisherige Hilfsmittel überflüssig und jeder Nutzer erfährt täglich neue Möglichkeiten des Datenzugriffs und der Cluster-Verknüpfung.

Umfangreiches Nutzerportal

Reports und Kennzahlensysteme treten in den meisten Unternehmen von anderen Unternehmen isoliert auf, sodass Benchmarks unmöglich sind. EPI-USE Labs bietet eine umfangreiche Nutzergemeinschaft, in der Kunden aus verschiedenen Branchen ihre Reports hochladen und diese mit Gleichgesinnten im Anschluss diskutieren. Ein nach Themenbereichen angelegtes Bewertungssystem zeigt interessierten Besuchern die am besten gerankten Queries an. Das Personalcontrolling hebt sich durch den Einsatz von Query Manager auf einen neuen Reifegrad, da nun in Minutenschnelle auf alle SAP-HCM-Daten zugegriffen werden kann und die mitgelieferten Reports bereits den Großteil der Anforderungen abdecken.

www.epiuse.com

Automatisierte SAP-Systemkopien auf Knopfdruck

Libelle SystemCopy



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

... mit deutlich reduzierten Prozesskosten



Hans-Joachim Krüger
Chief Technology Officer
Libelle AG

Erfahren Sie mehr:
www.Libelle.com/systemcopy

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-Jahreskongress

17. – 19. September 2013
NCC Nürnberg Convention Center
Halle 12, Stand-Nr. B 32



Libelle

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

Neues Führungsverhalten und Personalmanagement gefragt

Generation Y fordert SAP-Partner

Jung, aufstiegsorientiert, reisebereit: In der Generation Y sind solche Bewerberprofile eher selten zu finden. Auch SAP-Partner müssen darauf reagieren und ihr Personalmanagement auf Jobeinstiege einstellen, die mehr Wert auf sinnstiftende Aufgaben als auf Führungsverantwortung und ständiges Unterwegssein legen.

Von Frank Rechsteiner, Hype – die Recruiting-profis

So sehr sich die zwischen 1980 und 1995 Geborenen individuell unterscheiden, so sehr eint sie die kollektive Erfahrung, mit den Möglichkeiten von mobiler Kommunikation wohlbehütet und in materieller Sicherheit aufgewachsen zu sein. Sie sind meist gut ausgebildet und haben einen internationalen Horizont. Daher wird die Generation Y, auch „Millennials“ oder „Digital Natives“ genannt, als selbstbewusster, kritischer und fordernder wahrgenommen als frühere Altersklassen. Dies bekommen auch die Arbeitgeber zu spüren, die durch den demografischen Wandel und den Fachkräftemangel ohnehin zum War for Talents gezwungen

sind. Flache Hierarchien, flexible Arbeitszeiten, Work-Life-Balance, individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und Teamorientierung heißen die Wünsche, die die Generation Y an ihre Arbeitsplätze stellt. Obwohl SAP-Partnerunternehmen einem harten Konkurrenzkampf unterliegen und auf ständig wechselnde Marktanforderungen reagieren müssen, gibt es zahlreiche Möglichkeiten, diese Herausforderungen mit den Erwartungen der Digital Natives in Einklang zu bringen. Das betrifft vor allem die Vereinbarkeit von Arbeits- und Privatleben. Viele Berufseinsteiger haben im Umfeld ihrer Eltern erlebt, wohin der übermäßige Einsatz für den Beruf führen

kann: Burnout, Depressionen und hohe Scheidungsraten. Sie streben daher ein Arbeitsmodell an, das ihnen genug Zeit für Familie, Freunde und Hobbys lässt. Das kann je nach Lebensphase variieren. Arbeitgeber sind deshalb gut beraten, individuelle Lösungen wie Teilzeitarbeit oder Sabbaticals anzubieten. Manche SAP-Partner praktizieren auch erfolgreich Modelle, bei denen ein Mitarbeiter etwa drei Monate arbeitet und danach einen Monat frei hat.

Immer mehr SAP-Berater erleben es als belastend, unter der Woche ständig beim Kunden und damit vom privaten Umfeld getrennt zu sein. Wie Erfahrungen aus der Praxis belegen, genügen dafür pro Woche zwei Tage – wenn das Vertrauensverhältnis zwischen Kunde und SAP-Partnerunternehmen stimmt. Die restliche Zeit kann ein Kunde genauso gut vom Home-Office des Beraters aus betreut werden. Allerdings sollten die SAP-Partner auch den Mut haben, dieses Beratungsmodell frühzeitig an ihre Kunden zu kommunizieren, vor allem in Hinsicht auf eine Generation von Berufseinsteigern, die wie keine zuvor nach einem ausgewogenen Work-Life-Verhältnis sucht.

„Neue Art von Selbstbewusstsein“

Wie erleben SAP-Partner die Bewerber aus der Generation Y? Dazu Jörg Kaschytza, Geschäftsführer der Hartung Consult, einer Unternehmensberatung für internationale SAP-Projekte.

E-3: Wie schwierig ist es, SAP-Nachwuchskräfte zu rekrutieren?

Jörg Kaschytza: Hart umkämpft ist das Feld der SAP-Berater mit erster und langjähriger Berufserfahrung – hier nehmen wir die Dienste spezialisierter Personalberatungen in Anspruch. Unter den Berufseinsteigern bevorzugen wir junge Menschen, die schon während des Studiums Kontakt zu uns hatten, zum Beispiel im Rahmen von Praktika oder dualen Studiengängen.

E-3: Welche Erfahrungen machen Sie mit Millennials?

Kaschytza: Wir stellen fest, dass eine neue Art von Selbstbewusstsein zum Tragen kommt. Die Bewerber formulieren bereits im Erstgespräch, was sie von ihrem künftigen Arbeitgeber erwarten. Ich sehe dieses Auftreten keineswegs als negativ an. Es zeigt, dass

die jungen Menschen einen konkreten Lebensentwurf haben, den sie mit ihren künftigen Aufgaben vereinbaren wollen. Zudem schützt uns ihre Ehrlichkeit davor, Kandidaten einzustellen, die nicht zu unserem Unternehmen passen.

E-3: Dann kann beim Nachwuchs von heute nicht viel schiefgehen?

Kaschytza: Bei aller fachlichen Eignung erfüllt es mich mit Sorge, dass die Berufseinsteiger noch sehr jung sind. Verkürzte Schul- und Studienzeiten führen dazu, dass die Absolventen erst 19 oder 20 Jahre zählen. Verständlicherweise fehlt es da oft noch an Sicherheit im Umgang mit anderen Menschen. Daher müssen wir viel Aufwand in ihre Aus- und Weiterbildung stecken, aber nicht im klassischen Sinn eines Trainee-Programms, sondern in persönliche Ansprachen. Für uns als Beratungsunternehmen wäre es daher besser, wenn die Absolventen schon mehr Lebenserfahrung gesammelt hätten.

E-3: Wir danken für das Gespräch!

www.hartung.de

Fachkarrieren statt Führungsverantwortung

Viele Digital Natives empfinden es nicht unbedingt erstrebenswert, Führungsverantwortung zu übernehmen und im Unternehmen aufzusteigen. Sie sind aus Elternhaus, Schule und Universität eher einen partnerschaftlichen Umgang, weniger das Denken in Hierarchien gewohnt. Da Autorität für sie mehr auf fachlicher Kompetenz und Wissen beruht, ziehen sie es häufig vor, Verantwortung für Inhalte und sachliche Themen zu übernehmen. Außerdem ist die Arbeit im Team sehr beliebt. SAP-Partner sollten dies berücksichtigen und neben der Führungskarriere auch die Fachlaufbahn etablieren – zumal es vielen Berufseinsteigern nicht auf die mit Führungsverantwortung verbundenen Spitzengehälter ankommt. Ideal für Fachkarrieren ist

die Vertiefung aktueller Trendthemen wie Hana oder Cloud Computing, an denen die Generation Y nachweislich großes Interesse zeigt. Routine bedeutet für Millennials schnell Langeweile, da reizt es schon mehr, an innovativen Entwicklungen mitzuarbeiten und mitzuhelfen, dass das eigene Unternehmen die Marktführerschaft in einem IT-Trendthema übernimmt. Hinzu kommt, dass die Generation Y regelmäßiges Feedback und Wertschätzung ihrer Vorgesetzten erwartet. So täten SAP-Partner gut daran, neben den üblichen Mitarbeiterbeurteilungen auch Chefbeurteilungen zu institutionalisieren. Auch hat die Generation Y den Wunsch, die Geschäftsanwendungen so unkompliziert und mobil zu nutzen wie ihre eigenen Consumer-Applikationen. SAP-Partner sollten ihren Mitarbeitern eine IT-Ausstattung bieten,

mit der sie überall und jederzeit schnell und intuitiv auf die benötigten Anwendungen zugreifen können. Fazit: Mit dem Berufseinstieg der Generation Y sollten SAP-Partner ihre Unternehmenskultur, ihr Führungsverhalten und Personalmanagement kritisch überprüfen: Wer auf die Bedürfnisse und Erwartungen der Digital Natives nicht angemessen reagiert, hat im Wettbewerb um qualifizierte SAP-Nachwuchskräfte keine Chance. Und das spricht sich im Internet-Zeitalter schnell herum: So nutzen Digital Natives Mitarbeiter-Bewertungen auf Fachportalen, um sich über ihre künftigen Arbeitgeber zu informieren. So sollten vor allem SAP-Partner rechtzeitig eine geeignete Strategie zur Gewinnung qualifizierter Bewerber aus der Generation Y entwickeln.

www.hype-recruiting.de



Frank Rechsteiner ist Gründer und Inhaber von Hype – die Recruitingprofis, einer auf das SAP-Umfeld spezialisierten Personalberatung.

„Genys sind keine Workaholics“

Auf welche Strategie All for One Steeb im War for Talents setzt, beschreibt Claudia Abele. Sie leitet das Personalmanagement des SAP-Komplettdienstleisters für den Mittelstand.

E-3: Wie können SAP-Partner den Wettbewerb um die besten Köpfe aus der Generation Y für sich entscheiden?

Claudia Abele: Unternehmen müssen eine Arbeitgebermarke aufbauen, die nicht nur vordergründig auf die Bedürfnisse der SAP-Bewerber eingeht, sondern auch nach Abschluss des Arbeitsvertrags das hält, was sie verspricht. Dazu gehören eine familienfreundliche Firmenkultur und echte Chancen für die Mitarbeiter, sich weiterzuentwickeln.

E-3: Welche Erwartungen hat der SAP-Nachwuchs an den Arbeitsplatz?

Abele: Unsere Mitarbeiter aus der Generation Y haben in der Regel ihr Studium zielgerichtet absolviert und kaum mehr als fünf Jahre an der Hochschule verbracht. Diese Ergebnisorientierung spiegelt sich auch im Leistungsanspruch im Unternehmen wider. Die Berufsanfänger saugen das Wissen geradezu auf, möchten die Dinge begreifen und von Anfang an ernst genommen werden. Mindestens genauso wichtig ist es ihnen aber, dass die Arbeitsatmosphäre passt und die Führungskraft ihnen auf Augenhöhe begegnet. Ist dies nicht der Fall, kommt die Quittung – die Loyalität zum Arbeitgeber hat im Vergleich zu früher sicher abgenommen.

E-3: Also möchten die Millennials in erster Linie gefordert werden?

Abele: Auch wenn anspruchsvolle Arbeitsinhalte erwartet werden, die „Genys“ sind keine Workaholics, sondern fragen schon beim Bewerbungsgespräch nach flexiblen Arbeitszeitmodellen und Teilzeitmöglichkeiten. Freizeit, Freunde und Familie werden genauso ernst genommen wie der Job. Die Trennlinie ist nicht mehr so scharf und viele sind always on. Das kommt den betrieblichen Interessen durchaus entgegen. Das gewährleistet nämlich eine höhere Erreichbarkeit und kürzere Reaktionszeiten.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch!

www.all-for-one.com

Engage Empower your people



- Wenn es nur so einfach wäre, sich voll einzubringen. Mit Metasonic können Sie Ihre IT-Lösungen schnell und einfach an Ihren aktuellen Bedarf anpassen. Damit Sie wirklich was bewegen können.
- **Metasonic AG** • Münchner Str. 29 - Hettenshausen, 85276 Pfaffenhofen • www.metasonic.de • info@metasonic.de



METASONIC
business. in tune.



Damit E-Learning-Projektleiter eine Projektsteuerung einführen können

Kontrolle ist besser

Es gibt mehrere Möglichkeiten, ein E-Learning-Projekt aus Controlling-Sicht zu bewerten, beispielsweise den Return on Investment (ROI) oder den Return on Expectation (ROE), der den Grad der Erwartungserfüllung der am Projekt Beteiligten misst. Daneben gibt es aber auch die E-Learning Scorecard.

Von Axel Lindhorst, Project Manager und Consultant, TTS

Die E-Learning Scorecard basiert auf der Balanced Scorecard (BSC), die Anfang der 1990er-Jahre von den US-Ökonomen Robert S. Kaplan und David P. Norton an der Harvard University erarbeitet wurde. Die BSC ist ein Konzept zur Messung, Dokumentation und Steuerung der Aktivitäten eines Unternehmens im Hinblick auf Vision und Strategie und hat im Bereich des kennzahlenbasierten Performance Managements einigen Wirbel ausgelöst. Der Vorteil liegt in der ganzheitlichen Betrachtung von Kosten- und Nutzenfaktoren jenseits von finanziellen Aspekten sowie der Orientierung an den Unternehmensstrategien und -zielen. Alle Ziele und Kennziffern, die für die BSC identifiziert werden, können auf die gesamte Unternehmensstrategie ausgerichtet werden. Rund 40 Prozent aller deutschen Unternehmen arbeiten – zumindest teilweise – mit solchen Scorecards. Bei der Erstellung einer Scorecard wählt man vier Bereiche aus, die bewertet und analysiert werden. Diese sind frei wählbar. Typische Bereiche sind:

- Finanzen: Kosten-Nutzen-Analyse
- Stakeholder: Projektbeteiligte (Führungskräfte, Lerner im Unternehmen, interne Kunden)
- Prozesse: interne Geschäftsprozesse – was ändert sich durch die eingeführten Maßnahmen?
- Innovation und Wissen: Was tut sich im Wissensmanagement, wie geht man mit innovativen Methoden zur Wissensvermittlung um, um Prozesse zu verbessern, Kunden zufriedenzustellen und den Profit zu erhöhen?

Vorteile der E-Learning Scorecard

Eine Scorecard ermöglicht zum einen eine flexible Schwerpunktsetzung nach den strategischen Erfordernissen einer Abteilung oder eines Projekts und begründet zum anderen in den vier gesteuerten Bereichen die durchgeführten Maßnahmen innerhalb der Organisation. Zudem ist sie auch für kleinere Projekte umsetzbar, da sie auf eine Projekt-Scorecard

heruntergebrochen werden kann. Der größte Vorteil liegt darin, ein Mittel zur Kommunikation der Methode zu haben. E-Learning-Projekte stehen oftmals noch unter großem Rechtfertigungsdruck seitens der Führungsebene: Wo liegt der Benefit? Warum soll E-Learning durchgeführt werden? Mit der Scorecard kann der E-Learning-Verantwortliche Zahlen und Kennziffern liefern und so den Nutzen der Maßnahme nachweisen. In den einzelnen Bereichen könnte dies folgendermaßen aussehen:

1. **Finanzen:** Die Ziele liegen beim wirtschaftlichen Handeln, bei der Kostenreduzierung durch den E-Learning-Einsatz und bei der Effizienzsteigerung. Kennziffern sind die Kosten pro Anwender, für die Erstellung von E-Learning, für E-Learning im Vergleich zu anderen Methoden und die Infrastrukturkosten. Was müsste ausgegeben werden, wenn kein E-Learning durchgeführt werden würde, im Vergleich zu den Ausgaben für das E-Learning.
2. **Stakeholder:** Die Ziele der Lerner und der beteiligten Führungskräfte sind klar definiert. Im Unternehmen soll die Akzeptanz für E-Learning erhöht werden bei gleichzeitiger Zufriedenheit mit dem Angebot. Zudem möchte man die Homogenität des Teilnehmerwissens verbessern, sodass zum Beispiel im Rahmen eines Software-Rollouts bei allen Beteiligten vom gleichen Wissensstand ausgegangen werden kann. Auswertungen von Nutzungsdaten über ein Learning-Management-System können die gewünschten Kennzahlen liefern, oder Evaluations- und Testergebnisse bei Blended-Learning-Maßnahmen.
3. **Prozesse:** Erhöhung der Produktivität, Förderung der Qualität der Prozessergebnisse und die Optimierung der technischen Infrastruktur gehören zu den Zielen. Kennzahlen können unter anderem die Auslastung der Hotline sein, die Abfragen zur

Servicequalität sowie die Performance der Medien und die Verfügbarkeit der E-Learning-Angebote. Steigen die Anfragen beispielsweise nach einer Softwareeinführung an die Hotline an, kann diesem Problem mit einer E-Learning-Maßnahme entgegenge wirkt werden. Sinken die Anfragen, ist dies ein Zeichen dafür, dass die Maßnahmen gewirkt haben.

4. **Innovation und Wissen:** Der E-Learning-Verantwortliche hat zum Ziel, diverse E-Learning-Maßnahmen zu etablieren und neue Wege in der Wissensvermittlung zu finden. Dies ist die wichtigste Ressource im Wissensmanagement. Hier kann aufgezeigt werden, wie Unternehmen von formalem Wissen zu informellem Wissen, welches sich die Mitarbeiter am Arbeitsplatz suchen, gelangen. Zu den Kennzahlen gehören die Zahl der E-Learning-Angebote im Vergleich zum Gesamtschulungsangebot, die Zugriffe auf E-Learning-Maßnahmen, da diese die Akzeptanz und das Innovationspotenzial der Mitarbeiter aufzeigen, der Anteil von E-Learning bei der Wissensvermittlung und die Anzahl der umgesetzten Ideen zur Wissensvermittlung, beispielsweise der Einsatz von Social Learning, Blogs, Wikis.

Rahmenbedingungen

Gewisse Rahmenbedingungen für eine E-Learning Scorecard sollte man einhalten. Wichtig ist, nicht mehr als 15 Kennzahlen zu definieren. Die Konzentration auf die Ziele, die identifiziert wurden, die einem wichtig sind und die mit der Unternehmensstrategie abgestimmt sind, ist unerlässlich. Zudem sollte man sich darüber bewusst sein, dass eine Scorecard eine gewisse Einführungszeit bis zur Reife benötigt. Generell sind drei bis sechs Monate typische Zyklen für eine Scorecard. Bei einzelnen Projekt-Scorecards können die Zyklen auch kürzer sein. Natürlich birgt eine Scorecard auch Risiken, zum Beispiel wenn zu viele und zu

komplexe Ziele gesetzt werden. Hier gilt: Fokussierung auf die Kernziele. Auch dürfen keine unrealistischen Verantwortlichkeiten definiert werden. Die definierten Kennzahlen müssen entsprechend den Zyklen realistisch und erreichbar sein. Ein weiteres Risiko liegt in der bewussten Manipulation. Wenn durch den Verantwortlichen Kennzahlen definiert werden, die erfüllbar sind, und diese noch mit der persönlichen Zielerreichung im Unternehmen verknüpft werden, besteht die Gefahr der Manipulation aus eigennützigen Motiven. Diesem Risiko kann man durch eine breite Streuung der Ziele und

Perspektiven entgegenwirken. Generell ist die Scorecard aber ein möglicher Ansatz zur Steuerung und zum Controlling von E-Learning-Projekten, die dem Verantwortlichen stichhaltige Argumente für diese Maßnahmen gegenüber den Führungskräften bieten kann.

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



Software für die Personalwirtschaft – Digitalisierung versus Sicherheit?

Bin ich sicher?

Die Messe Zukunft Personal bietet von 17. bis 19. September in Köln ein Großaufgebot an modernen IT-Systemen für die Personalarbeit. Trendthemen sind unter anderem Cloud Computing in kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie die Datensicherheit.

Mehr als 100 Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für die HR-IT zeigen auf Europas größter Messe für Personalmanagement in Köln ihr aktuelles Portfolio. Auch SAP und SuccessFactors sind wieder mit einem Stand vertreten: Schwerpunktmäßig geht es dabei um die Cloud-Angebote in der Personalwirtschaft und die Cloud-Portfolio-Strategie, die es Kunden und Partner ermöglicht, ihren Umstieg von vorhandenen On-Premise-Lösungen in die Cloud in ihrem eigenen Tempo zu realisieren. Eines macht die Themen-Brandbreite deutlich: Die Digitalisierung der Personaldaten schreitet weiter voran. Hoch im Kurs liegt nach wie vor die digitale Personalakte. Viele Softwarehersteller haben jüngst ihre Lösungen überarbeitet. Mittlerweile kommt das Thema auch als Cloud-Lösung oder als mobile Anwendung auf Tablets und Smartphones daher – etwa beim HR-Dashboard von Aconso, das die Fachöffentlichkeit auf der Zukunft Personal erstmals kennenlernen kann: Dieser HR-Workplace bietet einen zentralen Zugriff auf Dokumenterzeugungs-, Prozess- und Aktenfunktionalitäten in Verbindung mit SAP HCM.

Den Mehrwert eines HCM-Systems hebt auch Ralf Hinkenjann, SAP HCM Inhouse Consultant im Organisationsmanagement der Rewe Group, in seinem Vortrag hervor: Noch immer legen viele Unternehmen E-Mail-Verteiler und

Berechtigungsgruppen unter hohem Zeit- und Kostenaufwand manuell an. Ingentis distribution.list bietet deshalb neue Möglichkeiten für Zielgruppenermittlung und Datensynchronisation. Die Rewe Group hat die Anwendung im Einsatz und gibt einen Überblick über die Funktionsweise, die Möglichkeiten der Datensynchronisation zwischen dem SAP HCM OM und dem Active Directory sowie über positive Auswirkungen auf die Belegschaft.

Die zunehmende Digitalisierung beobachten allerdings viele Betriebe mit Sorge – und zwar wenn es um die Sicherheit der Personaldaten geht. Darauf reagiert die Zukunft Personal mit der Themenreihe „HR meets IT-Security“. Bernd Fuhlert, Datenschutzauditor von der eCommerce Alliance, und Wolfgang Straßer, Geschäftsführender Gesellschafter bei @-yet, hinterfragen dabei im Beitrag „Datenschutz – ohne Datensicherheit eine leere Hülle“, ob übliche Praktiken im Unternehmensalltag den Vorgaben des Bundesdatenschutzgesetzes genügen, und geben Tipps für eine umfassende technische Lösung. In der Podiumsdiskussion „Initiative für qualifiziertes IT-Personal“ – moderiert von Prof. Jan von Knop, Chefredakteur der Zeitschrift IT-Sicherheit – geht es um die Frage, wie Betriebe ihre Mitarbeiter effizient aus- und weiterbilden oder wie sie zusätzliche Experten gewinnen können.

www.zukunft-personal.de

592 Drucker in Mannheim.

1.635 Drucker in Berlin.

19.450 Drucker weltweit...



Stuttgart 24.-26.9.2013
Halle 5 – Stand C41

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

Printer Management made easy!

Ihre Vorteile mit easyPRIMA:

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



Bestens vernetzt

Ein neuer Hot Spot entsteht in der SAP-Community! Bestens vernetzt und durch maximale Synergie bietet QSC mit der übernommenen Info AG einen einzigartigen Service für SAP-Bestandskunden. Erstmals bekommt die Community einen umfassenden Service im großen Stil aus einer Hand. Mit Jürgen Hermann, QSC-Vorstandsvorsitzendem, und Hartmut Hopf sowie Garrit Skrock, beide ehemalige Info AG, sprach E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger.

Selbst intimen Kennern der SAP-Community ist der Name QSC nicht gleich geläufig. Ein zweiter Blick zeigt, dass hier ein perfekt vernetztes und bestens aufgestelltes IT-Unternehmen nun offiziell und sichtbar die SAP-Bühne betritt. Orchestriert wird diese Bereicherung für die SAP-Community von Jürgen Hermann, Vorstandsvorsitzendem bei QSC. Er musste gleich zu Beginn unseres Gesprächs die entscheidende, persönliche Frage beantworten: Wann haben Sie das erste Mal von SAP gehört? „Schon sehr zu Beginn meiner Berufstätigkeit“, erklärt er und präzisiert: „Konkret erinnere ich mich, dass ich während meiner Zeit bei Thyssen in den 1990er Jahren mit SAP R/2. zu tun hatte.“ Damit sind die besten Voraussetzungen für ein kombiniertes Angebot von QSC und Info AG gegeben. „Die ehemalige Info AG ist ja langjähriger SAP-Partner und hat vor

Kurzem sogar den Gold-Status erhalten“, beschreibt Hermann die Entwicklung. „Da die handelnden Personen ja auch nach der Verschmelzung dieselben bleiben, ist nun auch QSC mit der SAP-Community bestens verdrahtet. Für mich persönlich ist dieses Feld auch nicht mehr ganz neu. QSC hat ja bereits im Mai 2011 rund 60 Prozent der Anteile an der damaligen Info AG übernommen und im April 2012 wurde ich dann Vorstandsvorsitzender. Seit diesem Zeitpunkt habe ich mich intensiv mit unserer SAP-Partnerschaft beschäftigt.“

Altbekannt, aber hier genau richtig: eins und eins ist dreifach! „Wir haben unseren potenziellen Aktionsradius deutlich erweitert“, beschreibt der QSC-Vorstandsvorsitzende das Projekt. „Bisher haben wir uns im Rahmen von SAP auf Consulting, Application Management und den SAP-Betrieb konzentriert.



Durch das zusätzliche Know-how von QSC können wir nun kombinierte ITK-Angebote schnüren. Das beginnt bei der sicheren Einbindung verteilter Clients wie Unternehmensfilialen, Standorte und mobile Mitarbeiter. Und geht bis zu intelligenten Steuerungsprozessen, die durch die Erfassung verschiedener Daten im Unternehmen – Stichwort Big Data – möglich sind. Auf diese Weise erhält das Unternehmen sehr präzise Informationen, etwa zu Vertriebsprozessen, und zwar in Echtzeit. So lässt sich beispielsweise genau beobachten, welches Produkt sich zu welcher Zeit an welchem Standort am besten verkauft. Für den Handel eine sehr wichtige Information. Die Fachmarktkette für Heimtierbedarf Fressnapf beispielsweise gibt derzeit ihr WAN- und Application-Management in unsere Hände und wir führen ein erstes SAP-Hana-Projekt durch. Das ist die Basis für solche Entwicklungen.“

Ende-zu-Ende-Qualität

Für die SAP-Community ist das kombinierte Angebot von IT und TK mit ihrer Ende-zu-Ende-Qualität in Echtzeit neu. Welche Marktreaktion erwartet sich Jürgen Hermann? „Eine gespannte Neugier“, antwortet er spontan und präzisiert: „Und zwar vor allem im Hinblick darauf, wie wir es schaffen, das Produkt-beziehungsweise das Industrialisierungs-Know-how aus dem TK-Markt mit dem Lösungs-Know-how des IT-Markts zu verbinden und standardisierte Service-Offerings zu erbringen. Wie gesagt, der allgemeine Markt-Trend geht genau dahin. SAP sieht dies auch so und hat uns signalisiert, dass sie unseren Weg richtig finden. Wir waren ja auch einer der ersten Partner für die innovativen Produkte wie SAP Hana und SAP Mobile.“ Aufgrund der aktuellen Datenschutz- und Sicherheitsdebatte bis hin zu Industriespionage bekommt End-to-End eine weitere Dimension. Jürgen Hermann bemerkt zum Thema Ende-zu-Ende-Qualität im E-3 Gespräch, dass mit dem QSC-Netz und den eigenen Rechenzentren in Deutschland für höchstmögliche Datensicherheit gesorgt werden kann. Diese Versprechen kann momentan kein anderer SAP-Partner erfüllen. Die Gunst der Stunde hat QSC ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal erbracht.

Gibt es weitere Alleinstellungsmerkmale? „Wie gesagt, erstens die Kombination aus IT und TK sowie die Kombination aus Lösungs- und Standardisierungswissen“, erklärt Hermann. „Dies ist insbesondere für die Märkte Handel und Energie von hoher Attraktivität. Zweitens die Fähigkeit, SAP-Dienstleistungen über verteilte

Die Verschmelzung der Info AG, Hamburg, auf die QSC AG, Köln, ist am 6. August 2013 durch die Eintragung in das Handelsregister Köln wirksam geworden. Damit erlischt das Unternehmen Info AG und auch der Firmenname Info AG wird nicht weiter geführt. Der Hauptsitz der QSC AG ist weiterhin Köln. Die Zentrale und Standorte der ehemaligen Info AG bleiben erhalten.

Standorte, Filialen, Arbeitsplätze und mobil anzubieten. Drittens: dabei immer die gesamte Datenstrecke in Ende-zu-Ende-Qualität anbieten zu können.“ Aus der betrieblichen Praxis: Welche SAP-Produkte werden im deutschen Mittelstand am häufigsten nachgefragt? Dazu antwortet zuerst Hartmut Hopf, Bereichsleiter SAP Applications bei QSC: „Der typische mittelständische Kunde erwartet heute von der SAP eine auf seine branchenspezifischen Prozessanforderungen maßgeschneiderte Standardsoftwarelösung. Im Zentrum steht ein in der Regel branchenspezifisch ausgeprägtes ERP-System ergänzt um weitere Komponenten unter anderem für die Planung und das Reporting, für ein effizientes Kunden- oder Lieferantenbeziehungsmanagement sowie für die Prozessintegration über Systemgrenzen hinweg.“ Sein Kollege Garrit Skrock, SAP Vertrieb und Alliance bei QSC, ergänzt im E-3 Gespräch: „Hinzu kommen jetzt auch verstärkt Nachfragen zur mobilen Unterstützung von Geschäftsabläufen für Service oder Vertriebsbereiche. Diese Nachfragen haben uns motiviert, in das Thema mobiler SAP-Lösungen einzusteigen, und wir haben dies auch mit einem Managed-Mobility-Vertrag mit der SAP hinterlegt.“

Das Thema Ende-zu-Ende-Qualität ist in der SAP-Community nicht neu. Auf Basis der proprietären R/2- und R/3-Vergangenheit jedoch noch wenig diskutiert. Erst mit der Plattform SAP NetWeaver und weiterer selbst entwickelter und zugekaufter Werkzeuge wurde der SAP-Bestandskunde mit dieser Möglichkeit konfrontiert. Wie wird QSC demnach der SAP-Community End-to-End-ITK nahebringen? „Funktionierende Ende-zu-Ende-Lösungen erfordern, wie der Begriff schon sagt, eine übergreifende Verantwortung für einen Gesamtprozess – man

denke hier nur an die mobilen, verfügbaren Lösungen, die sowohl standort- als auch systemübergreifend benötigt werden“, erklärt Hartmut Hopf. Mit dem umfassenden Leistungsportfolio in Informationstechnologie und Telekommunikation will die neue QSC künftig diese Gesamtverantwortung übernehmen und so echte ITK aus einer Hand anbieten.

Cloud & Mobile Computing

„Für uns hat die Cloud-Technologie eine zentrale, strategische Bedeutung“, betont Jürgen Hermann. „Das Beratungs- und Marktforschungshaus Experton hat uns in diesem Jahr bereits als Cloud Leader 2013 gekürt und die ehemalige Info AG war einer der allerersten Managed Mobility Partner, um SAP-Produkte wie die Gerätemanagementlösung Afaria, die Mobile Plattform sowie die mobilen SAP-Anwendungen verfügbar zu machen. Der Bedarf, SAP-Anwendungen jederzeit mobil zu nutzen, steigt spürbar.“ Neben Mobile Computing gilt zu Recht Cloud Computing als Megatrend, wenn auch die Definitionen und Angebote in der SAP-Community sehr unterschiedlich sind. Auch SAP hat mehrere ergänzende und konkurrierende Services. Einige Produkte lassen sich sowohl on-premise als auch on-demand betreiben. Wohin tendieren die Anwender aus Ihrer Sicht? „Wenn wir den Aussagen von Hasso Plattner folgen“, meint Garrit Skrock, „werden wir zukünftig verstärkt die SAP-Produkte auch als Cloud Service am Markt finden. Mit den neuen Managed Cloud Services, die die SAP auf den Markt bringt, müssen wir uns als SAP-Betreiber auf die Marktanforderungen und Nachfragen unserer



Jürgen Hermann gründete im Jahr 1997 QSC als Beratungsgesellschaft und gestaltete als Leiter Finanzen den Aufbau von QSC bis heute mit. Seit April 2009 war er QSC-Vorstand für Finanzen, im Mai 2013 wurde er zum Vorstandsvorsitzenden berufen.

Kunden einstellen. Allerdings gehen wir davon aus, dass wir in den nächsten Jahren verstärkt auf hybride Installationen stoßen werden, die beide Modelle beinhalten.“ Aber wie sieht man bei QSC den SAP-Markt für Outsourcing, Hosting und Cloud Computing? Der typische SAP-Bestandskunde ist auf Betriebssicherheit und Kontinuität bedacht. Traditionell hat die Community ihre eigenen Werte und orientiert sich nur bedingt an allgemeinen IT-Schlagworten. Ist nun alles das Gleiche nur mit unterschiedlichen Schlagworten? „QSC bietet ihren Kunden bereits heute intelligente, auf die Anforderungen abgestimmte Outsourcing-Modelle an“, erklärt Hartmut Hopf. Beginnend beim reinen Co-Location und Hosting des Systems, über die Übernahme der kompletten Verantwortung für eine zugesicherte Systemverfügbarkeit bis zu On-Demand-Lösungen in der SAP Private Cloud. Und Garrit Skrock zeigt den wirklichen Trend auf: „Aufgrund der hohen Flexibilität in der Nutzung von SAP-Anwendungen und des Kostenbewusstseins der Mittelständler entwickeln wir uns kontinuierlich in den As-a-Service-Modellen weiter.“ Eines der jüngsten SAP-Produkte ist die Hana Enterprise Cloud. Würde und könnte QSC ein solches Angebot in Deutschland anbieten? „Von der Idee passt dieses Produkt sehr gut in unser Portfolio“, meint QSC-Vorstandsvorsitzender Jürgen Hermann. „Mit unseren Rechenzentrumskapazitäten und unserer Cloud-Erfahrung sind wir dafür gut aufgestellt, zurzeit prüfen wir die Voraussetzungen und die Gestaltungsmöglichkeiten in Abstimmung mit der SAP.“

Naturgemäß sind die Themen Outsourcing bis Cloud Computing auch ein hoch emotionales Gebiet. Die Frage ergibt sich somit von selbst: Ist der SAP-Bestandskunde bereit, seine Firmenbücher in die Wolke zu transferieren? Gibt es einen Markt für Cloud Computing? Welche Dienste kommen aus der Wolke? Hartmut Hopf meint dazu: „Wir gehen davon aus, dass der deutsche Mittelstand sensible Kunden- und Produktdaten sowie Geschäftszahlen sowohl in dedizierten Systemen als auch neuen Cloud-basierten Bereichen wie zum Beispiel einer Private Cloud halten wird.“ Garrit Skrock betont jedoch im E-3 Gespräch, dass der Markt parallel dazu aber granulares Business Process Outsourcing zur Unterstützung einzelner Geschäftsabläufe fordert. Im Fokus stehen hier vorwiegend die Verwaltungs- oder administrative Prozesse, die von einem Provider standardisiert effizienter und damit günstiger betrieben werden können. „Die wertschöpfenden Prozesse werden hier nur ungern in die Cloud transferiert“, weiß Skrock aus seiner beruflichen Praxis. Welche Vor- und Nachteile kann es bei Cloud Computing geben? „Die Frage müssen wir differenzierter betrachten“, meint Garrit Skrock. „Cloud Computing ist ein aus der IT geprägter Begriff, hinter dem sich umfassende

IT- und TK-Services verbergen. Für uns als ITK-Serviceanbieter ist die entscheidende Frage, welche Services werden in welcher Form vom Markt gefordert. Eines spüren wir deutlich: Wenn es nach den Kunden geht, würden diese gerne eine reine Servicegebühr für einen gewissen Teil ihrer ITK-Lösungen bezahlen, anstatt sich die Summe der Einzelteile für eine Lösung – Softwarelizenzen, Betriebskosten, Einführungsgebühren – zu kaufen und als Anlagevermögen abzuschreiben. Für uns als Unternehmen ist es spannend, Cloud Services ganz gezielt dort anzubieten, wo wir für unsere Kunden gezielte Services als Standard besser verkaufen können als große und teure Individuallösungen.“

Durch die Übernahme der Info AG entsteht ein neues Cloud-Computing-Angebot. Mit welcher Kompetenz? Nochmals Garrit Skrock im Gespräch mit dem E-3 Magazin: „Im Rahmen unserer Erfahrungen mit Virtualisierung von Rechenzentren, den Private-Cloud-Projekten bei unseren Kunden sowie den eigenentwickelten Cloud Services für einen kompletten Arbeitsplatz aus der Cloud sind wir vom Wissen her gut aufgestellt und besitzen eine solide Kompetenz zu diesem Thema. Ohne eine genaue Bewertung abzugeben, würde ich aber sagen, dass wir Cloud-Lösungen im ITK-Umfeld mit dem Kunden gestalten können und diese auch in der Umsetzung und im Betrieb zuverlässig bereitstellen können. Dass dies so ist, bescheinigt uns auch die Experton Group, die uns erneut als Cloud Leader bewertet hat.“ QSC bringt sein Know-how über TK-Lösungen und IT-Kommunikation ein. Die Info AG steht eher für die IT-Beratung, Softwareauswahl und Management und natürlich den vollständigen IT-Betrieb. „Wir können in der neuen Kombination nun umfassende ITK-Lösungen konzipieren und liefern“, beschreibt Skrock das geplante Szenario. „Für unsere SAP-Bestandskunden und andere SAP-Kunden verlängern wir die Wertschöpfungsketten über unsere eigenen TK-Kompetenzen. Ein Beispiel: Wir gestalten heute nicht nur mobile Geschäftsprozesse und bilden diese als SAP-App ab, sondern kümmern uns auch um den Mobilfunkvertrag, beschaffen und managen das mobile Endgerät, sorgen über eigene Netze für eine performante Anbindung.“

Von der Idee zur Antwort

QSC ist mit der SAP-Community bestens vernetzt, aber wie entstand die Idee? „Als sich abzeichnete, dass die Industrialisierung der IT und Cloud Services wichtige Zukunftsthemen würden, haben wir uns entschlossen, ein echtes ITK-Haus zu bauen“, beschreibt Jürgen Hermann das Vorhaben. „Die Info AG mit ihren Services und ihrer Unternehmenskultur war uns schon lange positiv aufgefallen. Jetzt verbinden wir nicht nur IT- mit Netzdienstleistungen, sondern wir kombinieren auch unsere Erfahrung aus dem individuellen

Projekt- und Lösungsgeschäft mit dem Wissen, wie man Services standardisiert und effizienter erbringt. Genau das wollen die Kunden!“

In einer Community wie der der SAP sind persönliche Kontakte, Vertrauen und Kontinuität besonders wichtig. Somit ist es auch von allgemeinem Interesse, wie das Unternehmen unter Führung von QSC-Vorstandsvorsitzendem Hermann mit Walldorf vernetzt ist. „Ina Schlie, Leiterin des Konzernrechnungswesens bei SAP, ist eine unserer Aufsichtsräte. Da gibt es einen regelmäßigen Austausch und QSC profitiert in hohem Maße von ihrem kenntnisreichen und kritischen Blick auf unser Geschäft“, ist die präzise Antwort von Hermann.

Bei der SAP-Community handelt es sich um eine erfolgreiche, aber verschlossene Wertegemeinschaft. Das E-3 Magazin fragte Jürgen Hermann, ob er eine Charmeoffensive starten wird. „Es soll nicht uncharmant klingen, aber eine Charmeoffensive ist meines Erachtens nicht nötig“, meint er. Die ehemalige Info AG und die handelnden Personen sind bereits Teil der SAP-Wertegemeinschaft. „Wir müssen jetzt nur dafür sorgen, dass die Community sie auch in der neuen Rolle als QSC-Mitarbeiter akzeptiert“, ergänzt er. „Aber dabei vertraue ich vollkommen auf den Charme meiner Kollegen. Die ersten Reaktionen seitens SAP bestätigen, dass unser neues Leistungsversprechen überzeugt. Unsere Hana- und SAP-Mobile-Angebote haben wir schon früh forciert, wir haben investiert und uns hier klar als Vorreiter für innovative SAP-Angebote positioniert. Die Verleihung des Gold-Partner-Status belohnt diese Anstrengungen.“ An diesem Punkt wird naturgemäß auch interessant: Welche Software ist bei QSC im Rechnungswesen und Controlling im Einsatz? Hier sind derzeit ECC 6.0 sowie NetWeaver 7.0 für das Business Warehouse in Verwendung. Derzeit arbeiten fast 1000 Mitarbeiter mit SAP-Systemen.

Abschließende Frage von E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger an den QSC-Vorstandsvorsitzenden: „Sie sitzen zufällig im Flugzeug neben einem SAP-Bestandskunden, der noch nie von QSC gehört hat. Bevor Sie ihm Ihre Visitenkarte geben, wie erklären Sie, was QSC in der SAP-Community bewegen will? Was ist die QSC-Vision für die SAP-Community?“ „Wir können nun SAP-Anwendungen in eine komplette ITK-Lösung einbetten und damit das Unternehmen wesentlich leistungsfähiger gestalten. Wir haben die Infrastruktur und das Know-how für die komplette Prozessmodellierung in SAP – für Planung, Vertrieb, Logistik, Steuerung, Organisation und Abrechnung. Das Konzept, die Implementierung und der Betrieb, alles kommt aus einer Hand. Und das über sämtliche Standorte hinweg. In Ende-zu-Ende-Qualität.“

Innovation SAP Mobile: QSC als SAP Managed Mobility Partner in Deutschland

Praxis macht den Meister

Als einer der ersten deutschen IT-Dienstleister schloss die in QSC aufgegangene ehemalige Info AG bereits im Juni 2012 eine Partnerschaft mit der SAP im Rahmen des Managed-Mobility-Programms. Nun ist ein Jahr vergangen, Zeit für ein Resümee.

Von Achim ReKate, QSC AG



Achim ReKate ist bei QSC verantwortlich für das SAP Business Development und Delivery Manager für den Bereich IS-Retail. Er hat seit über 20 Jahren Erfahrung im SAP-Umfeld, insbesondere im Vertrieb und der Logistik sowie im Projektmanagement großer internationaler SAP-Projekte.

In der Studie „ITK-Perspektiven 2020 – Trendradar Mittelstand“ hat QSC die Megatrends Mobilität und Arbeitsplatz der Zukunft untersucht. Demnach planen 75 Prozent aller Unternehmen, mobile Endgeräte wie Smartphones und Tablet-PCs im Unternehmen zu nutzen, um damit Wertschöpfungsketten zu optimieren und Geschäftsprozesse zu beschleunigen. Diesem Trend folgend, haben wir uns Anfang 2012 entschieden, uns auf die damit einhergehenden veränderten Anforderungen an die IT einzustellen und Kompetenz für die Planung, den Bau und den Betrieb von mobilen Applikationen und Infrastrukturen aufzubauen. Dabei wurden unterschiedliche Technologien zur Evaluierung der Möglichkeiten herangezogen. Am Ende gab es, auch aufgrund der langjährigen Partnerschaft zur SAP, nur eine richtige Antwort: die SAP Mobile Platform, die vor allem technisch aufgrund ihrer vielen Einsatzmöglichkeiten überzeugt. Dabei wird sowohl die Individualentwicklung von mobilen Applikationen – nativ, webbasiert oder hybrid – im Rahmen der Entwicklungsumgebung unterstützt sowie der Einsatz mobiler SAP-Standardapplikationen. Darüber hinaus bietet die Mobile Platform eine sichere Anbindung von SAP- und Non-SAP-Backendsystemen. Komplettiert wird das

Ganze durch die integrierte Geräteverwaltung, um auch die mobilen Geräte sicher und compliant zu verwalten.

Know-how-Aufbau

Das vergangene Jahr war bei QSC vor allem dadurch geprägt, ausreichend Know-how in den Bereichen Design und Realisierung mobiler Applikationen sowie Aufbau und Betrieb der notwendigen Infrastruktur aufzubauen. Dies ist ein technologisch weites und übergreifendes Feld. So muss beispielsweise für den Aufbau und Betrieb der mobilen Applikationen eng mit der Security zusammengearbeitet werden, um alle Belange von Datenschutz und Datensicherheit nachweisbar zu berücksichtigen. Auch die Anbindung von mobilen SAP-Standardapplikationen birgt einige Herausforderungen. So gilt es, die individuellen Bestandteile der mobilen Infrastruktur im Auge zu behalten. Das erfordert entsprechende Einstellungen sowohl auf den mobilen Geräten als auch in der SAP Mobile Platform und dem Backendsystem. Dabei muss zu jeder Zeit sichergestellt sein, dass die Geschäftsprozesse und die dazu notwendigen Daten auf den Geräten verfügbar sind und einwandfrei laufen. Im Unternehmen hat man hierbei konsequenterweise nicht nur auf Schulungen bei der SAP gesetzt, sondern für den Know-how-Aufbau einen praxisorientierten Ansatz gewählt: Ein eigenes SAP Mobile Lab wurde eingerichtet,

in dem entsprechende komplexe SAP-Standardapplikationen wie CRM Sales Mobile und SAP Retail Execution in vollem Umfang integriert wurden. Das SAP Mobile Lab steht uns auch in Kundensituationen zur Verfügung, um mit unseren Kunden Proof of Concepts durchzuführen, die richtige Vorgehensweise zu evaluieren und zu entscheiden. Zur Abrundung des Portfolios beinhaltet der letzte Schritt die Entwicklung von kundenindividuellen Applikationen im SAP Mobile Lab. Auch hier gibt es vielfältige technologische Skill-Anforderungen. Neben Standard SAP Skills wie ABAP Objects oder Workflow, die für die Bereitstellung der Daten und die Prozesse im Backend notwendig sind, werden auch Programmier-Skills in anderen Sprachen wie HTML5 für webbasierte und hybride Anwendungen, Objective-C für native iOS-Anwendungen oder jQuery für die grafische Aufbereitung von Workflowsanwendungen benötigt.

Plama und Invoice Traffic Manager

Umfassendes Know-how erlangt man immer dann, wenn man eigene Entwicklungen vorantreibt. So entstanden in den vergangenen Monaten eine native Applikation für iOS-Endgeräte als auch eine hybride Webapplikation, die in Kürze dem Markt vorgestellt werden. Die native Applikation Plama synchronisiert Serviceaufträge aus dem Customer-Service-Modul

SAP MOBILE - LEISTUNGSPORTFOLIO

 Ideas	 Plan	 Build	 Run
Ideenworkshop Mobile • Aktuelle Marktsituation • Geräte • Sicherheit • Potenziale aus der Mobilisierung von Geschäftsprozessen	Mobile IT-Strategie mit unserem Strategiebaukasten • Prozesse • Anwendungen • Nutzer / Gerätetypen • IT-Architektur • Sicherheit • Betrieb	Design & Realisierung • Design von mobilen Prozessen • Realisierung von Applikationen und deren Integration in Backendsysteme • Design und Aufbau der mobilen Infrastruktur	Betrieb der mobilen Anwendung und der mobilen Geräte • Betrieb der mobilen Infrastruktur • secure, compliant, state-of-the-art

Zum Leistungsportfolio von SAP Mobile gehören die vier Eckpfeiler: Ideen, Plan, Build und Run.



Kein Zeitverlust: Teilvorgänge sowie verbrauchte Materialien eines Auftrags werden direkt vom Field Service via Plasma-App in das SAP-System zurückgemeldet.

auf iOS-Endgeräten und ermöglicht es den mobilen Servicetechnikern, Aufträge auf dem mobilen Gerät zu bearbeiten und Rückmeldung zu geben. Besonderes Augenmerk lag dabei auf der Möglichkeit, sämtliche Funktionalitäten sowohl off- als auch online anbieten zu können und die dazugehörigen Stammdaten jederzeit auf dem mobilen Gerät verfügbar zu haben. Auch die Integration in Standardapplikationen wie Routenplanung und E-Mail ist dabei ein notwendiges Feature für mobile Servicetechniker.

Die hybride Webapplikation Invoice Traffic Manager ist aus einem Kooperationsprojekt mit unserem Partner LiNKIT Consulting entstanden und ermöglicht die mobile Freigabe von Rechnungen. Die Eingangsrechnungen werden dabei mithilfe des SAP-Standardworkflows an die mobilen Nutzer übergeben und lassen sich dann mittels Tablet oder Smartphone freigeben oder ablehnen. Um jederzeit einen qualifizierten Überblick über den Arbeitsvorrat zu haben, werden dabei die freizugebenden Rechnungen mithilfe einer Ampelfunktion farblich dargestellt, um auch die Bearbeitung nach Dringlichkeit und Priorität sicherzustellen. Die Priorität wird dabei aus dem Backend vorgegeben und ist kundenindividuell, zum Beispiel nach Fälligkeitsdatum und Betrag, definierbar.

Unser SAP-Mobile-Portfolio

Das aktuelle Portfolio von QSC im Bereich SAP Mobile umfasst den Lebenszyklus von mobilen Applikationen und den zugehörigen Infrastrukturen. Im Ideenworkshop stellen wir aktuelle Trends und die existierenden Möglichkeiten dar und diskutieren mit unseren Kunden die

Einsatzmöglichkeiten von Gerätetypen und Infrastrukturen sowie die Potenziale für Geschäftsprozessoptimierungen. Damit schaffen wir die Grundlage, um zu entscheiden, ob und in welcher Art Enterprise Mobility bei unseren Kunden fortgeführt wird. Für eine strategische Betrachtung von Enterprise Mobility haben wir im Rahmen einer Masterthesis einen Baukasten entwickelt, um mit unseren Kunden ganzheitlich eine mobile IT-Strategie zu erarbeiten. Damit wird festgeschrieben, in welchen Schritten, mit welchen Geräten, in welchen Fachbereichen und mit



Alle Informationen auf einen Blick: Der farblich hervorgehobene Rechnungsbeleg kann mit dem Invoice Traffic Manager schnell und unkompliziert freigegeben oder abgelehnt werden. Ebenso können Kommentare hinzugefügt oder verknüpfte Anhänge wie PDFs oder Bilder angeschaut werden.

welcher Technologie die Mobilisierung des Unternehmens vorangetrieben wird. Im Rahmen des „Build“ hat QSC 2012 umfassendes Know-how aufgebaut, um auf der einen Seite die mobile Infrastruktur auf Basis der SAP Mobile Platform zu planen und zu implementieren sowie auf der anderen Seite den Einsatz mobiler Applikationen zu realisieren. Zunächst gilt es, mit dem Kunden die Möglichkeiten zu evaluieren: Genügt der Einsatz mobiler SAP-Standardapplikationen? Oder greift man auch auf die selbst entwickelten nativen Applikationen, webbasiert oder hybrid, zurück? Der Vorteil der SAP Mobile Platform ist es, sich nicht im Vorfeld für eine Art von Applikation entscheiden zu müssen, sondern je nach Bedarf und Sinnhaftigkeit die unterschiedlichen Möglichkeiten nutzen zu können. Finalisiert wird das SAP-Mobile-Portfolio durch den Betrieb der mobilen Infrastruktur und der Verwaltung mobiler Endgeräte – aus der Cloud oder dediziert – aus einem der fünf deutschen Rechenzentren von QSC.

Rundumbetreuung

Als ITK-Dienstleister übernimmt QSC die Beratung sowie den Bau und Betrieb der kundenspezifischen SAP-Mobile-Anwendungen und der dazugehörigen mobilen Infrastrukturen. Des Weiteren binden wir über das QSC-eigene Netz Filialen und Standorte an und stellen auch Filialen mit WIFI aus. Das SAP-Mobile-Team bündelt Mitarbeiter aus der Entwicklung, der SAP-Basis, der Netz- und Datenbankadministration, der Security sowie Spezialisten aus der SAP-Beratung. Darüber hinaus haben wir ausgewiesene Expertise in den Branchen Handel, Nahrungs- und Genussmittel.

SAP-Betriebsmodelle aus einer Hand

Qualität made in Germany

Eine unternehmenskritische Software wie SAP verlangt besondere Sorgfalt während des gesamten Lebenszyklus. So bedarf es vieler Spezialisten, die sich fortwährend um unterschiedliche Aufgaben kümmern.

Von Garrit Skrock und Dr. Jörg Unger, QSC AG

Für den verlässlichen Betrieb einer SAP-Landschaft benötigt es gewachsenen Know-how auf Hard- und Softwareseite sowie eine kontinuierliche Ausweitung der Betriebsmodelle für SAP-Lösungen, um der steigenden Nachfrage an SAP-as-a-Service-Lösungen zu entsprechen. Angefangen vom klassischen Outsourcing bis hin zu den neuen Managed Cloud Services, in denen einzelne ERP-Geschäftsprozesse as a Service bereitgestellt werden, stellt die Kombination der unterschiedlichen Betriebsformen eine besondere Herausforderung für den vernetzten SAP-Betrieb dar. Beim Aufbau der Infrastruktur mit kombinierten Betriebsmodellen wie SAP Outsourcing und BPO-Bestandteilen ist eine lückenlose und performante Netzanbindung unerlässlich. Insbesondere dann, wenn die SAP-Systeme teilweise beim Kunden und teilweise bei einem Service-Provider stehen – ein oft angewandtes Szenario. Gerade in diesen Situationen zeigen sich die Vorteile eines ITK-Providers für verteilten SAP-Anwendungs-

betrieb, um Daten schnell und zuverlässig über eigene Netze zu verteilen. Vor allem im Mittelstand zeichnet sich ein Trend nach mehr Services für SAP-Anwendungen ab. Getrieben durch eine höhere Flexibilität und reine Servicekosten für eine SAP-Nutzung, also kein Software- oder Hardware-Anlagenvermögen in den Büchern, häufen sich Anfragen nach einer gemanagten und rein servicebasierten SAP-Lösung.

Ende-zu-Ende-Qualität made in Germany

Hier bietet sich QSC als ganzheitlicher ITK-Outsourcing-Partner mit einer in Deutschland bislang einzigartigen Angebotstiefe an: vom Anschluss über die Hardware bis hin zur IT-Lösung alles aus einer Hand. Moderne Rechenzentren ausschließlich in Deutschland sind dabei direkt an das eigene Backbone-Netz angeschlossen. Ob in Hamburg, Oberhausen, Frankfurt, Nürnberg oder München: Unsere Kunden haben so die Möglichkeit, für das Outsourcing ihr Rechenzentrum „um die Ecke“ zu nutzen und andererseits einen entfernten Standort für die Realisierung von K-Fall-Szenarien zu wählen. Doch egal wo die Daten nun stehen: Sie bleiben auf alle Fälle vor Ort in Deutschland und unterliegen damit auch strengen deutschen Datenschutzvorschriften. Auch bei der Anbindung der Rechenzentren bleibt alles in der Familie. Das QSC-eigene Backbone-Netz bietet dabei die ideale Grundlage für moderne und sichere IT-Dienstleistungen. So kann auch der Anschluss vom Unternehmensstandort bis zu den Daten im Rechenzentrum mit Ende-zu-Ende-Qualität sichergestellt werden. Stand heute betreut QSC für ihre Kunden mehr als 500 SAP-Systeme mit Datenbankgrößen von 50 Gigabyte bis zwölf Terabyte.

Für unsere Kunden wird über den rein technischen Betrieb auch umfangreiches Prozess-Know-how vorgehalten: Über sogenannte Service Level Agreements (SLA) definiert QSC mit ihren Kunden kritische Geschäftsprozesse. Für die Einhaltung der SLA stehen neben den technischen

Ressourcen auch 150 SAP-Anwendungsberater zur Verfügung, die Modul- und Kunden-Know-how miteinander kombinieren. Der Kunde kann – muss aber nicht – alle Bereiche komplett in fremde Hände geben. So ist die Möglichkeit geboten, vom Housing über Outsourcing bis hin zum kompletten Anwendungsbetrieb die Güte der eingekauften Dienstleistung flexibel zu wählen. Nicht nur für die Planung, sondern auch für den SAP-Betrieb greift das Unternehmen als zertifizierter Partner auf ausgereifte SAP-Betriebsmodelle zurück. Die Tools, Betriebsstandards und SAP-Best-Practices unterstützen QSC in der Service- und Supportorganisation für den SAP-Anwendungsbetrieb ihrer Kunden.

Ein weiterer Bereich, in dem Kunden von den Betriebsservices eines SAP-Full-Service-Providers profitieren, findet sich in der Unterstützung von mobilen SAP-Lösungen. Vor allem das TK-Know-how im Rahmen der technischen Bereitstellung und Anbindung unterschiedlicher Breitbandtechnologien macht den sicheren Einsatz von mobilen Geräten erst möglich. An dieser Stelle profitieren SAP-Kunden merklich von der erweiterten



Garrit Skrock, SAP Vertrieb und Alliance bei QSC, ist Naturwissenschaftler und Diplom-Informatiker. Er blickt auf über 13 Jahre SAP-Erfahrung zurück. Darunter als Sales Director bei SAP in Walldorf. So konzipierte er im Bereich Produktmanagement integrierte IT-Lösungen und betreute zahlreiche Kunden im Rahmen der ERP-Auswahl. Ein wesentlicher Schwerpunkt seiner Tätigkeiten bei QSC liegt in der Gestaltung und Vermarktung neuer ITK-gestützter SAP-Lösungen für den deutschen Mittelstand.



Jörg Unger, SAP Basis Architecture bei QSC, ist zuständig für Architektur und Innovation rund um SAP. Mit 18 Jahren Erfahrung im SAP-Umfeld bewertet und testet er neue Technologien von und mit SAP insbesondere im Hinblick auf den Betrieb. Leitung und Durchführung von Transitions- und Migrationsprojekten bilden einen weiteren Tätigkeitsschwerpunkt.

Wertschöpfungskette eines ITK-Anbieters. Zu den mobilen Services von QSC zählen beispielsweise die Beschaffung mobiler Endgeräte und der erforderlichen Mobilfunkverträge sowie Managed Services inklusive Bereitstellung der erforderlichen Bandbreiten. Im Bereich SAP-Mobility bietet QSC als ein führender Cloud-Anbieter in Deutschland eine Lösung zur Verwaltung mobiler Endgeräte auf Basis von Afaria an. Im Portfolio sind neben dem Betrieb der Lösung aus der Cloud auch Lizenzierung und Beratungsleistung vorhanden. Eine weitere Säule der aktuellen SAP-Strategie bildet die In-memory-Technologie. Neben einem eigenen Hana-Labor betreibt QSC erste Kundenprojekte auf diesem Gebiet.

Diese Angebotstiefe von Beratung, technischer Umsetzung und Betrieb sowohl der Hardware, Netz- und Systemkomponenten ist in Deutschland bislang einzigartig. Doch genau hier liegt die Chance für den Mittelstand auf maßgeschneiderte Lösungen mit Ende-zu-Ende-Qualität: gleichzeitig das eigene Budget und Ressourcen schonen und dennoch modernste SAP-Anwendungen nutzen.

ZAHLEN UND FAKTEN ÜBER DEN SAP-BETRIEB

Betreute SAP Systeme	mehr als 500
Datenbankgrößen	50 GB – 12 TB
SAPS-Leistungen	1.000 – 120.000 SAPS
Unix-Server	850
UC4-Scheduling	120 Systeme ca. 1.5 Mio. Tasks/Monat
Datenbankplattformen	Oracle, DB2, MaxDB, MS-SQL, HANA
Betriebssysteme	HP-UX, AIX, Linux, Solaris, Windows
Serverplattformen	HP, IBM, Fujitsu FlexFrame, SUN

Zahlen und Daten über den SAP-Betrieb bei QSC.

Mehrwert schaffen durch intelligente Consulting-Angebote

Maßgeschneidert

Als ITK-Dienstleister vereint QSC neben Telekommunikationsdiensten und dem IT-Outsourcing auch das IT-Consulting unter einem Dach. Dazu gehören Microsoft- und Cloud-Consulting und im besonderen Maße das SAP-Consulting.

Von Hartmut Hopf, QSC AG



Um den Anforderungen unserer mittelständischen SAP-Kunden gerecht zu werden, bedarf es maßgeschneiderter, intelligenter Angebote. Das beginnt beim Applikationsmanagement für alle Produkte der SAP Business Suite im klassischen Outsourcing und reicht bis zum Design und zur Implementierung innovativer Lösungen auf Basis neuester SAP-Technologien und SAP-Standardsoftware. Egal ob wir als Applikationsmanager, Implementierungsberater oder SAP-Architekt gefragt sind, verstehen wir uns bei QSC stets als Berater der CIOs, die messbaren Mehrwert liefern. QSC

unterstützt bei der Einführung und beim Customizing von SAP-Lösungen als Implementierungspartner. So können wir neben dem Implementierungsprojekt auch alle anderen Leistungen, wie beispielsweise erforderliche Lizenzen und Hardware, den Betrieb der Projektsysteme, Sizing und Aufbau der Produktionssysteme sowie die Anbindung verteilter Standorte und den Produktivbetrieb, aus einer Hand liefern. Im Projekt setzen wir auf vorkonfigurierte Geschäftsprozesse und Branchentemplates. Vor allem in den Branchen Handel, Konsumgüterindustrie und Logistik kennen wir die spezifischen Prozessanforderungen genau und halten die passenden Lösungen auf Basis von SAP bereit. Nach der Implementierung begleiten wir unsere Kunden langfristig beim Ausbau und der stetigen

Optimierung ihrer SAP-Landschaft. Hierbei stehen neben dem SAP ERP auch alle anderen Produkte aus der Business Suite im Fokus. Wir verstehen uns dabei als Prozess- und Systemintegratoren, die über Modul- oder Systemgrenzen hinweg durchlässige, hoch performante Ende-zu-Ende-Geschäftsprozesse abbilden und alle erforderlichen Informationen so zum Anwender bringen, wie sie benötigt werden. Hier kombinieren wir SAP-Expertise für Systemkonfiguration und -implementierung mit der gesamten ITK-Kompetenz von QSC wie etwa in den Bereichen Microsoft, Collaboration und Datenübertragung.

Kunden im Tagesgeschäft entlasten

Im Betrieb von SAP-Anwendungen bieten wir unseren Kunden umfassende Betreuung im SAP-Applikationsmanagement. So profitieren diese von stetig aktuellem SAP-Know-how und der Erfahrung aus diversen Kundeninstallationen. Unsere Kunden übertragen die Verantwortung für störungsfreien Anwendungsbetrieb im Rahmen zugesicherter Service Level Agreements an uns. Wir bringen professionelle Serviceprozesse mit, decken variabel den Supportbedarf und entlasten die Experten beim Kunden vom Tagesgeschäft; selbstverständlich in deutscher und englischer Sprache.

Derzeit ergänzen wir unsere Beratungsschwerpunkte vor allem getrieben durch technologische Innovationen der SAP. Die SAP Mobile Plattform als neue Infrastruktur der SAP zur Mobilisierung von Geschäftsprozessen birgt nicht nur Herausforderungen für Architektur, Betrieb und Sicherheit, sondern bietet auf der anderen Seite neue Möglichkeiten für die einfache Komposition von Prozessen, die künftig in Echtzeit überall bedient werden können. Dabei sollen die Beratungsangebote unsere Kunden umfassend unterstützen: beginnend bei einer Enterprise-Mobility-Strategie, über das Design von Prozessen, die Implementierung und Einstellung der Middleware und der Backendsysteme bis hin zur App-Entwicklung.

Die In-memory-Technologie SAP Hana bildet den zweiten Entwicklungsschwerpunkt: Basierend auf den ersten Erfahrungen bei der Migration und Neueinführung von SAP Business Intelligence on Hana, hält dieses Thema, parallel zur Verfügbarkeit der Business Suite on Hana, Einzug in weitere Fachgebiete. Auch hier gilt es, Möglichkeiten für unsere Kunden zu erkennen, die sich aus der massiven Beschleunigung der I/O-Prozesse für Massendaten bieten. Ein wesentlicher Faktor kann beispielsweise ein deutlich höherer Detaillierungsgrad von Informationen bei Analysen und zur Entscheidungsvorbereitung sein. Hier gilt es, Datenmodelle anzupassen und

die Verteilung der Daten zu optimieren. Auch Geschäftsprozesse und Funktionen, in denen regelmäßig ein hohes Datenvolumen verarbeitet werden muss, können neu ausgerichtet werden. Neben dem ausfallsicheren Betrieb von Hana wird QSC ihre Kunden also auch dahingehend beraten können, welche Daten zu welchem Zweck In-memory abgelegt werden sollten und welcher Nutzen dadurch entsteht. Zusätzlich zu diesen strategischen Themen bieten wir unseren Kunden abgeschlossene Lösungspakete an, die zum Beispiel dabei helfen, neue rechtliche Anforderungen, Compliance-Richtlinien oder auch zusätzlich verfügbare Standardfunktionen in ihren SAP-Systemen umzusetzen, ohne sich selbst detailliert in die Umsetzung einarbeiten zu müssen. Unser Consulting-Portfolio wird abgerundet durch die Anpassung des ITK-Lösungsportfolios für spezielle Zielbranchen. Hier zielt QSC vor allem auf die Branchen Handel und Energiewirtschaft.

Am Beispiel unserer Handelskunden zeigt sich, wie wir aktuelle Trends unterstützen und durch ITK-Lösungen Innovationen vorantreiben können. Die channelübergreifende Kundenansprache, im stationären Vertrieb wie auch im Web, und eine möglichst vollständige Durchlässigkeit der Vertriebsprozesse über beide Channel hinweg stellen einen entscheidenden Erfolgsfaktor für den Einzelhandel dar. Die WIFI-Ausleuchtung ganzer Filialstandorte mit der Möglichkeit, Kunden direkt anzusprechen,

die Verbindung dieser Kundenansprache mit Kundendaten aus SAP CRM, die Auftragsabwicklung einer Online-Bestellung aus der Filiale mit der Lieferung nach Hause über SAP Retail, die Analyse der Kundenbewegungen über SAP BI, alles verbunden durch Datenübertragung in der erforderlichen Bandbreite: Das ist unser Anspruch an intelligente Consulting-Angebote. So wollen wir unseren Kunden Mehrwert liefern.



Hartmut Hopf, Bereichsleiter SAP Applications, ist bei QSC verantwortlich für SAP Consulting. Mit 22 Jahren Erfahrung im SAP-Umfeld kennt er die Erwartungen der Kunden gegenüber Beratungsdienstleistungen und der SAP-Standardsoftware. Er verfolgt intensiv die Weiterentwicklung der SAP-Produkte und verfügt über ein großes Netzwerk in der SAP-Community.

DATEN UND FAKTEN: SAP-SERVICES UND -LÖSUNGEN

Mehr als 200 SAP-Experten für Betrieb, Applikationsmanagement und Consulting

Alle Produkte der SAP Business Suite inklusive SAP Mobile und SAP HANA

Eigene App-Entwicklungen im SAP Mobile Portfolio

Eigene Consulting-Centren an den Standorten Hamburg, Oberhausen und Frankfurt

Mehr als 250 erfolgreiche Implementierungsprojekte

Branchenfokus: Handel, Konsumgüter, Logistik, Energiewirtschaft, Anlagen- und Maschinenbau

Betrieb von über 500 SAP-Systemen
(Datenbankgrößen von 50 GB bis 12 TB)

Betreuung von über 40.000 SAP-Endusern

Daten und Fakten: SAP-Services und -Lösungen.

Echtzeit im Outlet: Leere Regale sind passé

Handelsunternehmen haben tagtäglich mit hohen Datenvolumen zu tun. Die stetig anwachsende Datenflut stellt immer höhere Anforderungen an die Verarbeitungsgeschwindigkeit der Systeme. Doch nicht nur das Datenvolumen steigt, auch die Kunden werden anspruchsvoller.

Von Dennis Knake, QSC AG



© d13, Shutterstock.com

Spätestens seit SAP mit Hana eine innovative In-memory-Datenbank auf den Markt gebracht hat, ist die In-memory-Technologie in aller Munde. In-memory bedeutet nichts anderes, als dass alle Daten der SAP-Anwendungen direkt im Server-Hauptspeicher für weitere Verarbeitungsfunktionen dauerhaft vorgehalten werden, statt diese auf langsamere Festplatten zu schreiben. Der dadurch erzielte Gewinn an Geschwindigkeit bringt gerade für Prozesse mit großen Datenmengen, die hohe Anforderungen an die Antwortzeit stellen, spürbare Vorteile. Als Teilnehmer an Ramp-up-Programmen, bei denen neueste Technologien in enger Zusammenarbeit mit SAP getestet werden, hat die nun in QSC aufgegangene Hamburger Info AG bereits im April 2012 ein eigenes Hana Competence Center gegründet und ein Test-Labor eingerichtet. Dort können interessierte Kunden die Effizienz und Umsetzbarkeit der In-memory-Technologie, angepasst an die individuellen Unternehmensanforderungen, auf Herz und Nieren überprüfen. Gunnar Weichel leitet das Hana-Programm bei QSC in Hamburg. Er beschäftigt sich seit 1992 mit SAP-Implementierungen in Deutschland. Seit 1996 gehören die Konzeption und der Aufbau von Business Analytics und Data Warehousing zu seinen Schwerpunkten.

Er war auch maßgeblich an der Einrichtung einer Proof-of-Concept-Umgebung (PoC) für die Fachhandelskette Fressnapf beteiligt. Dort deckt QSC die gesamten SAP-Betriebs- und Anwendungsservices für das Unternehmen ab. Das heißt vor allem: Fressnapf muss sich nicht um den eigentlichen SAP-Betrieb kümmern, sondern bezieht SAP quasi aus der Steckdose vom SAP-zertifizierten Hostingpartner QSC.

Aber was macht SAP Hana für Handelsunternehmen so attraktiv? „Bei all dem spielen die Geschwindigkeit der Verarbeitung und die Verfügbarkeit der Detaildaten die Hauptrolle“, erläutert Weichel. „Die Bereitstellung der Analyseergebnisse in Echtzeit heißt, dass die Interaktion zwischen dem Nutzer und dem Datenverarbeitungssystem ohne zeitliche Verzögerung erfolgt. Auf die Antwort zu einer Recherche folgt die Detaillierung der Recherche, ohne Ablenkung durch zu lange Wartezeit, die einen dazu verleitet, sich mal eben mit einem weiteren Thema, den E-Mails oder Ähnlichem zu beschäftigen. Der Nutzen dieser sogenannten Realtime Analytics ist offensichtlich: Der Anwender erhält die Möglichkeit, schnell und flexibel jede Frage auf Basis von Detaildaten zu beantworten. Häufig kommt die richtige Frage erst bei der Detailanalyse.“

Proof of Concept identifiziert individuelle Vorteile

Sind sich Kunden nicht sicher, ob Hana für sie wirklich den richtigen Lösungsweg darstellt, so müssen diese nicht die sprichwörtliche Katze im Sack erwerben: „Mit einem Proof of Concept lassen sich viele Fragen im Vorfeld beantworten“, so Weichel. „Die Hauptzielsetzung dabei ist die Gewinnung von handfesten Ergebnissen durch einen direkten Vergleich zwischen einer existierenden Business-Warehouse-Umgebung und dem In-memory-Hana-BW.“ Um die Messergebnisse so realistisch wie möglich darstellen zu können, werden zwei identische Datensätze beziehungsweise Datenvolumen als Grundlage herangezogen. Bei den Leistungstests betrachtet man in der Regel sowohl das BW-Backend als auch das BW-Frontend. „Beim Backend interessiert uns dabei vor allem die Dauer des Ladevorgangs zwischen der klassischen Variante und Hana-BW. Beim Frontend kommt es dagegen auf die Dauer der Query-Aufrufe sowie die Query-Navigation an. Eine für den PoC bei Fressnapf herangezogene Query kam auf rund 75 Millionen Treffer auf der Datenbank und eine Laufzeit von vier Minuten“, erinnert sich Gunnar Weichel. „Im Backend wurden komplette

Prozessketten inklusive Datentransformationen und Aktivierungen für den Vergleich herangezogen.“ Die Parametrisierung der System-Performance, die Optimierung des Lastverhaltens und die Systemstabilität der Hana-Appliance lagen dabei in der Verantwortung von QSC. „Zwischen unserem Data Center in Hamburg und der Fressnapf-Zentrale in Krefeld wurde die Verbindung über zehn Gigabit/s-Leitungen realisiert“, fügt Weichel hinzu. Die Durchführung eines Proof of Concept ist nicht zwingend notwendig, bietet den Unternehmen aber eine Entscheidungsgrundlage unter Berücksichtigung individueller Begebenheiten. „Beim Fressnapf-Projekt konnten wir Laufzeiteinsparungen beim Fortschreiten der Daten von bis zu 60 Prozent und beim Aktivieren der Daten von bis zu 90 Prozent realisieren. Die Ladezeiten haben sich mit Hana um zwei Drittel reduziert. Die Antwortzeit im Reporting konnte von Minuten auf Sekunden reduziert werden.“

In detaillierten Kassendaten steckt Potenzial

Das Projekt hat bewiesen: Realtime Analytics steigert die Geschwindigkeit im Reporting. Die Bedeutung der Größe des Datenvolumens nimmt ab und die Qualität der Informationen nimmt zu. Am Beispiel der Verarbeitung von Kassendaten lassen sich die Vorteile von Echtzeit-Analysen auf Basis von Hana sehr gut zeigen. „Eine große Handelskette kommt schnell auf zehn Millionen Bon-Zeilen pro Tag“, sagt Weichel. „Diese Kassendaten sind eine Fundgrube für neue Erkenntnisse über Geschäftschancen oder für die Optimierung von logistischen Prozessen. Jeder Bon enthält Informationen über Artikel, Menge, Preis, Rabatte oder Zahlungsart. Jede Bon-Zeile lässt sich zusätzlich in eine Beziehung zu den weiteren verkauften Artikeln setzen. Hier entstehen wichtige Informationen über das Kaufverhalten der Kunden und über den Erfolg der einzelnen Produkte.“ Aktuelle Technologien in bisherigen BI-Lösungen können diesen Detailgrad häufig nicht zu akzeptablen Kosten zeitnah für Auswertungen erschließen. So bleibt diese Informationsquelle für viele Unternehmen verschlossen. Im Rahmen des SAP-Ramp-up-Programms hat QSC das Point-of-Sale Data Management (POS DM) getestet. In dieser Version verlagert POS DM die Bearbeitung der Kassendaten komplett nach dem In-memory-Prinzip in den Server-Hauptspeicher. So stehen die Bon-Einzelzeilen in einem einfach zu interpretierenden Format für Echtzeitanalysen zur Verfügung. POS DM nutzt die Funktionen des SAP Business Information Warehouse (SAP BW) für Datenverarbeitung und Bereitstellung für das Reporting. Erste Erfahrungen sind vielversprechend. Die Vorteile liegen dabei auf der Hand: „Die Bereitstellung der Kassendaten für das Reporting gibt dem Management die



» Sobald das komplette operative System mit allen seinen Funktionen und Anwendungen auf In-memory-Basis läuft, wird man die Data-Warehouse-Konzepte neu schreiben müssen. «

Gunnar Weichel, SAP Business Development, leitet das Hana-Programm bei QSC. Er beschäftigt sich seit 1992 mit SAP-Implementierungen in Deutschland. Seit 1996 gehören die Konzeption und der Aufbau von Business Analytics und Data Warehousing zu seinen Schwerpunkten.

Werkzeuge an die Hand, die es benötigt, um Absatz und Umsatz im Detail einzusehen. Es lassen sich Chancen erkennen, wie sich die Kundenzufriedenheit oder der Abverkauf noch steigern ließen. So lassen sich schlecht laufende Artikel mit verkaufsfördernden Maßnahmen unterstützen.“

Neben einer besseren Kundenanalyse bergen die Kassendaten noch mehr Potenzial: Bei einer Analyse des Abverkaufs des Outlets über einen langen Zeitraum lassen sich Regallücken erkennen und vermeiden, denn diese bedeuten für den Händler stets Umsatzverlust. Mit In-memory-Technologien und Realtime Analytics steht eine Innovation zur Verfügung, die jedes Handelsunternehmen für sich nutzen kann. Dabei werden für die Artikel Abverkaufskurven errechnet, die mit der Häufigkeit der letzten Abverkäufe verglichen werden. Wird hier eine Abweichung festgestellt, ist die Wahrscheinlichkeit einer Regallücke hoch und der Filialmitarbeiter kann sofort reagieren. Die Führung eines Filial- oder gar

Regalbestandes ist keine Voraussetzung. „Die Grundlage für Realtime Analytics ist die sofortige Bereitstellung aller relevanten Informationen, sobald diese benötigt werden“, sagt Weichel. Er gibt dabei zu bedenken, dass sich das jedoch nicht durch die aufwändige Modellierung von verdichteten InfoCubes, die in gängigen Business-Intelligence-Lösungen erforderlich sind, erreichen lasse. Zum einen sei die Reaktionsgeschwindigkeit der IT für die Umsetzung neuer Anforderungen in diesem Szenario oft zu gering, zum anderen bedeute jede Auswahl einer Teilmenge möglicher Daten eine Einschränkung der Auswertungsmöglichkeiten. „Die Anwender im Handelsunternehmen benötigen die Möglichkeit, flexibel Ad-hoc-Anfragen zu formulieren. Die Einschränkung des verfügbaren Datenbestandes kann da nur hinderlich sein. Besser wäre die Nutzung aller Daten des Unternehmens. Die Aufbereitung der Daten findet während der Ausführung der Ad-hoc-Anfrage mithilfe der In-memory-Technologien statt.“ Nach Weichels Auffassung wäre der Optimalzustand die Aufhebung der Trennung zwischen dem operativen Datenbestand des Unternehmens und dem dispositiven Datenbestand der BI-Lösungen. „Der Weg in diese Richtung ist beschritten, wie an der Behandlung der Kassendaten zu sehen ist. Mit POS DM werden die Kassendaten sowohl für die operative Abrechnung als auch für die Nutzung in den Auswertungen zur Verfügung gestellt. Die Trennung nach operativer Nutzung (OLTP) und Nutzung für Auswertungen (OLAP) entfällt. Bis es jedoch überall so weit ist, wird noch ein Stück des Weges zu gehen sein. Die Gültigkeit dieses Ansatzes wird sich mit der Bereitstellung der SAP Business Suite in Hana beweisen. Sobald das komplette operative System mit allen seinen Funktionen und Anwendungen wie FI, CO, SD, MM auf In-memory-Basis läuft, wird man die Data-Warehouse-Konzepte neu schreiben müssen.“



Dennis Knake ist seit 2004 in der Unternehmenskommunikation von QSC für die Betreuung der Fachpresse zuständig. Der gelernte Journalist arbeitete zuvor bei Tageszeitungen vor allem im Bereich Online-Produktion und schloss 2003 sein Volontariat bei einer großen deutschen Verlagsgruppe ab.

SAP veröffentlicht Ergebnisse für das zweite Quartal und erste Halbjahr 2013



Am 18. Juli veröffentlichte die SAP die Ergebnisse für das zweite Quartal sowie das erste Halbjahr 2013 (1. April bis 30. Juni) und feierte damit das 14. Rekordquartal in Folge: Software- und softwarebezogene Serviceerlöse sind um zehn Prozent gestiegen auf 3,35 Milliarden Euro. Die Finanzmärkte zeigten sich dennoch enttäuscht.

Der Wandel der IT-Branche vollziehe sich mit hoher Geschwindigkeit, sagte Bill McDermott bei der Vorstellung der SAP-Bilanzzahlen des zweiten Quartals. „Unsere wachstumsorientierte Innovationsstrategie zahlt sich aus. Wir sind weiter zweistellig gewachsen, führen den Wandel in der Softwareindustrie an und unsere Marktchancen sind größer denn je. Wir gewinnen Marktanteile in einem makroökonomischen Umfeld, das allgemein als schwierig angesehen wird. Wir sind fest entschlossen, mit Hana Enterprise Cloud künftige Marktchancen als führender Cloud-Anbieter konsequent zu ergreifen.“ Die beiden Noch-CEOs des größten deutschen Softwarekonzerns, McDermott und Jim Hagemann Snabe, zeigten sich ob des erneuten Rekordquartals und der schwierigen Lage im Asien-Pazifik-Raum zuversichtlich. Werner Brandt, Finanzchef der SAP, analysiert die Zahlen etwas nüchterner: „SAP zeigte im zweiten Quartal insgesamt solide Ergebnisse. Wir waren weiterhin finanziell sehr diszipliniert, was zu einem zweistelligen Wachstum unseres währungs bereinigten Betriebsergebnisses geführt hat. Wir haben die Profitabilität unseres Kerngeschäfts weiter verbessert und nehmen im Cloud-Bereich weiter an Fahrt auf.“ Auch bestätigte er den Gesamtjahresausblick 2013 für das Non-IFRS-Betriebsergebnis und bleibt beim zweistelligen Umsatzwachstum. Allerdings wurde dieses von den ursprünglichen elf bis 13 Prozent auf mittlerweile zehn Prozent heruntergeschraubt. Als Grund gab Brandt das schwache Wirtschaftswachstum in China an.

Schneller als erwartet vollziehe sich jedoch der Übergang zur Verwendung von Cloud-Software, sagt der Däne Hagemann Snabe, der als Vorstandssprecher das Unternehmen Anfang 2014 verlassen und in den Aufsichtsrat der SAP einziehen wird. Tatsächlich erzielte das Unternehmen im zweiten Quartal Umsatzerlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support (Non-IFRS) in Höhe von 183 Millionen Euro, das entspricht einem Anstieg um 166 Prozent im Jahresvergleich. Die auf das Jahr hochgerechneten Erlöse im Cloud-Bereich betragen nun 932 Millionen Euro. Bei Ariba wurden die Synergien weiter beschleunigt. Die Handelsplattform erzielte in den vorangegangenen zwölf Monaten ein Auftragsvolumen von rund 465 Milliarden US-Dollar, ein Anstieg von 27 Prozent im Jahresvergleich. Neben Cloud wird auch Hana weiterhin als Wachstumsmotor angesehen. Der Hana-Softwareumsatz stieg um 21 Prozent im Jahresvergleich und lag in diesem Quartal bei 102 Millionen. 2013 erwartet die SAP insgesamt einen Hana-Softwareumsatz in Höhe von 650 bis 700 Millionen Euro.

Die abgeschwächte Umsatzprognose trug dazu bei, dass nach Veröffentlichung der Zahlen die SAP-Aktien um 3,6 Prozent auf 55,60 Euro fielen. Damit bildeten sie das Schlusslicht im DAX. Dennoch bekräftigte die SAP ihre Gewinnerwartung: 2013 soll mit 5,85 bis 5,95 Milliarden Euro auf währungs bereinigter Basis operativ mehr verdient werden als noch im Jahr 2012 (5,21 Milliarden Euro).

www.sap.de



Noch-Co-CEO Jim Hagemann Snabe: Er wird den Vorstandssessel für einen Stuhl im Aufsichtsrat der SAP tauschen.

Neuartige Einkaufserlebnisse

Die Übernahme von Hybris, einem Schweizer Anbieter von E-Commerce-Technologie, durch die SAP ist abgeschlossen. Der Konzern investiert damit in die Zukunft des Kundenmanagements. Das Ziel ist, ein kontextbezogenes und einheitliches Einkaufserlebnis über alle Interaktionspunkte hinweg anzubieten.

Die SAP plant, die flexiblen Multi-Kanal-Lösungen von Hybris mit den hauseigenen Lösungen wie Hana, Cloud- und mobilen Anwendungen zu kombinieren. So sollen Kundenbedürfnisse noch besser ermittelt werden. „Mit der E-Commerce-Plattform

von Hybris möchten wir Unternehmen dabei unterstützen, die Nähe zu ihren Kunden in Echtzeit und über alle Endgeräte, Kanäle und Interaktionspunkte hinweg zu optimieren“, erklärten Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe, Vorstandssprecher der SAP.

Laut einer globalen Umfrage von Bloomberg Businessweek Research Services (BBRS) glauben Führungskräfte, dass Kunden „ein kontextbezogenes und personalisiertes Käuferlebnis geboten werden müsse, das um Echtzeitinformationen ergänzt wird und über alle Kanäle einheitlich gestaltet ist.“ Die Hybris Commerce Suite ist eine offene und erweiterbare Multikanal-Plattform mit neuem Produkt Content Management und einheitlichen E-Commerce-Prozessen, die Unternehmen eine konsolidierte Übersicht über Kunden, Produkte und Bestellungen ermöglichen. „Wir setzen Software von Hybris und SAP ein und profitieren von ihren Technologien, um differenzierte Kundeninteraktionen bieten zu können“, sagte Sven Blumenstiel, CIO von Sonova. „Kunden erwarten ein Käuferlebnis, das unabhängig vom Vertriebskanal ist. Und die Anforderungen wachsen stetig“, betonte Ole Vogt, Senior Product Manager, Interactive Marketing von Phonak. „Wir rechnen damit, dass Hybris und SAP gemeinsam die Innovationen hervorbringen werden, um in Zukunft Marktanteile hinzuzugewinnen.“ Hybris wird als eigenständige Geschäftseinheit unter dem bestehenden Management weitergeführt und den Namen „Hybris, ein Unternehmen der SAP“ führen.



© Wolfram Scheible / SAP AG

Muss ab 2014 auf seinen „guten Freund Jim“ verzichten. Dann hält der Marketing-Profi Bill McDermott allein die Zügel in der Hand.


www.sap.de


BANF & Bestellfreigabe

- ✓ **Einfache & schnelle Workflow-Erstellung**
- ✓ **Flexible Gestaltung von Genehmigungsprozessen**
- ✓ **Integriert in SAP**



BOOST Your SAP –
 die SEEBURGER Business
 Integration Suite

Auftraggeber von Abschlussprüfungen stehen EU-Grünbuch kritisch gegenüber

Keine Chance der Krise

Nachdem EU-Binnenmarkt-Kommissar Michel Barnier Ende 2011 ein EU-Grünbuch zur Regulierung der Wirtschaftsprüfung vorlegte, schlugen die Wogen hoch: Politiker, Wissenschaftler, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuer- und Managementberater diskutierten darüber, ob die Maßnahmen eine bessere Qualität in der Abschlussprüfung gewährleisten.

Von der möglichen Regulierung durch das EU-Grünbuch sind auch die Mandanten der Wirtschaftsprüfer betroffen. Weil bis dato in Deutschland die Auftraggeber der Abschlussprüfung noch nicht systematisch zum EU-Grünbuch befragt wurden, hat das Marktforschungsunternehmen Lünendonk Vorstände, Geschäftsführer, Aufsichts- und Beiräte sowie die Leiter der Finanz- und Controllingabteilungen interviewt. Die Studie, die auf persönlichen Gesprächen basiert, liegt seit 20. Juni 2013 vor. Ein Ergebnis: Die Mandanten sehen die meisten EU-Grünbuch-Vorschläge kritisch.



Mario Zillmann, Leiter Professional Services bei Lünendonk, leitete die Studie zum EU-Grünbuch. Er interviewte 46 Vorstände, Geschäftsführer, Aufsichts- und Beiräte sowie die Leiter der Finanz- und Controllingabteilungen.

Ursprünglich sollten sieben Regulierungsmaßnahmen sicherstellen, dass die Qualität von Abschlussberichten sowie die Transparenz über die Leistungsfähigkeit der Unternehmen verbessert wird:

Hintergrund zum EU-Grünbuch

Die EU-Kommission für den Binnenmarkt und Dienstleistungen beschäftigt sich als Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise mit einer Reformierung des Marktes für Abschlussprüfungen. Hintergrund ist die Annahme, dass einige Großunternehmen und Konzerne – insbesondere Finanz- und Kreditinstitute – auch durch einen fehlerhaften Prozess der Abschlussprüfung sowie eine mangelhafte Kommunikation zwischen Wirtschaftsprüfern, Geschäftsleitung und Aufsichtsorganen hinsichtlich vorhandener Prozessstörungen und Bilanzfehlern in Schieflage gerieten. Im Kern zielen die von der EU-Kommission unter dem Begriff „EU-Grünbuch“ 2011 veröffentlichten Vorschläge zur Reformierung des Marktes für Abschlussprüfungen darauf ab, verloren gegangenes Vertrauen in die Märkte sowie in eine ordnungsgemäße Unternehmensführung wiederherzustellen und die Qualität der Abschlussprüfungen deutlich zu verbessern.

die Anwendung internationaler Prüfungsstandards, die obligatorische Ausschreibung, die obligatorische externe Rotation, das reine Prüfungsunternehmen (Pure Audit Firms), die Trennung von Prüfung und Beratung, Joint Audit (gemeinsame Prüfung von zwei Wirtschaftsprüfungsgesellschaften) sowie die Verschärfung der Anforderungen im Prüfungsausschuss. Die 46 Interviewpartner wurden gefragt, welche der genannten Vorschläge die Prüfungsqualität verbessern würden – unabhängig von einem etwaigen Mehraufwand. Auf einer Skala von eins bis zehn (1: sehr geringer Einfluss; 10: sehr hoher Einfluss auf die Qualität) erhält die „Anwendung internationaler Prüfungsstandards“ mit 6,0 die höchste Bewertung. Die „Verschärfung der Anforderung im Prüfungsausschuss“ liegt mit 5,5 knapp dahinter. „Beide Bewertungen zeigen, dass die Maßnahmen von einer klaren Zustimmung weit entfernt liegen“, sagt Mario Zillmann, Leiter Professional Services bei Lünendonk und Autor der Studie. Den zentralen Reformvorhaben „Trennung von Prüfung und Beratung“, „Joint Audit“, „Pure Audit Firms“ sowie „obligatorische externe Rotation“ stehen die Studienteilnehmer mehrheitlich kritisch gegenüber. Die Maßnahmen kommen in der Bewertung nicht über 5,0 hinaus. Die höchste Bewertung entfällt hier mit 4,9 auf der „Trennung von Prüfung und Beratung“. Während Vorstände und Geschäftsführer bei diesem Punkt ambivalent antworten, lehnen Aufsichtsorgane und vor allem die Leiter Finanzen

und Controlling diesen Vorschlag ab. „Pure Audit Firms“ (3,9) werden ebenso als nicht zielführend eingestuft wie „Joint Audit“ (3,7). Die „obligatorische externe Rotation“ liegt mit 4,0 im leicht negativen Skalenbereich. Aus den Gesprächen geht hervor, dass dieses Ergebnis durch zwei Faktoren beeinflusst wird: zum einen von Studienteilnehmern, bei denen die externe Rotation – also der vorgeschriebene Wechsel der Prüfungsgesellschaft – ohnehin Usus ist, zum anderen von der Frage, nach welchem Zeitraum der Wechsel obligatorisch sein soll. „Die Bewertung wäre bei Großunternehmen und Konzernen positiver ausgefallen, wenn die Rotation nach 14 oder 20 Jahren obligatorisch sei. Ein kürzerer Zeitraum wird weitestgehend abgelehnt“, erklärt Zillmann. Verantwortliche von mittelständischen Unternehmen haben unabhängig von der Wechselhäufigkeit eine klare Meinung: Für sie kommt die obligatorische externe Rotation nicht infrage.

Ging es bei der ersten Fragenkategorie um die reine Qualitätsverbesserung in der Abschlussprüfung, wurden im weiteren Verlauf der Untersuchung auch die Vorteile sowie der zu erwartende Aufwand durch die Regulierungsmaßnahmen untersucht. In allen sieben Vorschlägen aus dem EU-Grünbuch sehen die Befragten keinen nennenswerten Mehrwert für das eigene Unternehmen. Ein überdurchschnittlich hoher Mehraufwand wird vor allem bei der „obligatorischen externen Rotation“ sowie „Joint Audit“ erwartet. „Ein weiteres Studienergebnis: Laut Interviewpartner hat kein einziger EU-Grünbuch-Vorschlag signifikante Auswirkungen auf eine zukünftige Vermeidung von Banken- oder Bilanzskandalen“, sagt Jörg Hossenfelder, geschäftsführender Gesellschafter von Lünendonk. „78 Prozent sind der Ansicht, die Krise habe andere Ursachen und Katalysatoren.“ In erster Linie zeichnet die erste Führungsebene der Mandanten für Unternehmenssteuerung, -bilanzierung und Risikomanagement verantwortlich – nicht der Abschlussprüfer. Auch dies ist ein eindeutiges Ergebnis der Studie.

IT-Budgets und -Bedeutung wachsen in allen Branchen bis zum Jahr 2020

Gewappnet für die Zukunft

Wachsende Anforderungen und fehlende Kapazitäten erzwingen den Umbau von IT-Abteilungen. Laut einer Studie der Unternehmensberatung A.T. Kearney sind davon 136.000 Mitarbeiter allein in Deutschland betroffen.

Die IT-Abteilungen deutscher Industrieunternehmen stehen vor schweren Zeiten. Bis zum Jahr 2020 müssen sie neue Kompetenzen aufbauen und es schaffen, bei wachsender Personallücke komplexere IT-Landschaften zu betreuen. CIOs sehen ihre Chance in Standardsoftware, Cloud-basierten Lösungen und Offshoring. Vom Umstieg auf solche Modelle werden etwa 40 Prozent der Stellen betroffen sein. Das heißt: In den nächsten Jahren werden rund 136.000 IT-Mitarbeiter umschulen, zum Dienstleister übergehen oder sich einen neuen Job suchen müssen. Darüber hinaus wächst die Zahl der unbesetzten Stellen von 40.000 auf 60.000. Vor allem Mitarbeiter, die etwas von vertriebs- und kundenspezifischen Lösungen verstehen, werden am Arbeitsmarkt nur schwer zu bekommen sein, so die Ergebnisse der A.T.-Kearney-Studie „IT 2020 – Preparing for the Future“, im Rahmen derer unter anderem 150 CIOs global agierender Unternehmen befragt wurden. Auch glauben 95 Prozent der Studienteilnehmer an eine schnellere Time-to-Market. Dafür stellen 65 Prozent mehr IT-Budget zur Verfügung. Der Fokus ist klar definiert: Während früher Prozessverbesserungen im Mittelpunkt der IT-Investitionen standen, werden 2020 über 60 Prozent der IT-Ausgaben in vertriebs- und kundenspezifische Lösungen fließen.

Diese Anforderungen müssen CIOs in einer Umgebung umsetzen, die alles andere als einfach ist. Allen Konsolidierungsbemühungen zum Trotz erwarten 84 Prozent der CIOs teilweise deutlich mehr und spezialisierte Applikationen. Jede zweite Applikation wird nach Meinung von über 80 Prozent der Befragten zudem über eine wiederum die Komplexität treibende mobile Schnittstelle verfügen. Einzig der Wille von Unternehmen, auf Standardsoftware zu setzen, macht den CIOs Mut. 80 Prozent der Befragten glaubt, dass jede zweite Applikation eine Standardapplikation sein wird. Aufseiten

der IT-Infrastruktur allerdings werden Konsolidierungsbemühungen durch immer neue Geräte überkompensiert: Über 60 Prozent der CIOs erwarten bis 2020 doppelt bis vierfach so viele Endgeräte und Server wie heute.

Massive Transformation

Durch eine massive IT-Transformation wollen sich CIOs behelfen. Drei Viertel der Befragten wollen noch mehr Outsourcing betreiben. Nach Ansicht von 70 Prozent der Befragten werden 2020 mehr als die Hälfte aller Unternehmen Lösungen aus der Cloud beziehen. Zudem wird ins billigere Ausland ausgelagert. Parallel müssen neue Stellen geschaffen werden, um die in- und ausländischen Partner zu managen. Das alles wird einen massiven Umbau der IT-Abteilungen nach sich ziehen, von dem in Deutschland 136.000 Mitarbeiter betroffen sein werden: Übergang zu Dritten, Umschulung, Freisetzung. Die gute Nachricht für den Arbeitsmarkt: Den 136.000 Mitarbeitern stehen 162.000 neue Stellen gegenüber. Doch nicht alle Mitarbeiter können trotz Umschulung den Anforderungen dieser neuen Stellen genügen. Und der Nachwuchs ist nur unzureichend vorhanden. Rund 60.000 Stellen werden in Deutschland somit nicht besetzt werden können. „Die neue Aufgabe der CIOs gleicht der Quadratur eines Kreises“, findet Marcus Eul, Partner bei A.T. Kearney im Bereich Strategische IT. „An sie wird der Anspruch formuliert, schneller und effizienter als bisher direkt zum Geschäftserfolg beizutragen. Zugleich müssen sie mit leicht aufgestockten, aber insgesamt begrenzten Mitteln eine immer komplexere IT-Landschaft betreuen.“



Lesen Sie hier mehr über die Studie „IT 2020 – Preparing for the Future“ in englischer Sprache.

www.atkearney.de

PROCESS INTEGRATION

SAP Process Integration, SAP Business Connector
Klassische SAP Technologien wie ALE, RFC, IDOCs, GUI Scripting usw.
Internet-Technologien wie http, XML, SOAP, Webservices, WebDAV usw.
Diverser Connectoren - .Net connector, Jco usw.
Open Source und Java-Technologie

snapconsult.com

Integrationsszenarien im Healthcare Umfeld (HBS, HL7 usw.)

Klassische EDI Szenarien, EDI Formate und Protokolle, Mailbox- und Marktplatz-Abindungen

Seeburger PI Adapter

Strategische Middleware Konzepte

Netzwerk und Security Themen

Schulungen / Coaching im Integrationsbereich

Basistechnische Themen im Bereich SAP Process Integration PI, SAP Business Connector BC (Migration, Upgrade, Performance, Reorganisation, Security, Basisconfiguration usw.)

sn@p•consulting

Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH

SIG Combibloc verwaltet Verträge unternehmensweit revisionssicher

Verträge sicher verpackt

Häufig gibt in Unternehmen das interne Audit der Revision den Anstoß, das aktuelle Vorgehen beim Management von Verträgen auf Bestand und Sicherheit zu prüfen. Rechtliche Anforderungen müssen erfüllt und unternehmerische Risiken unter Kontrolle sein.

Bei SIG Combibloc Group stellte die interne Revision Lücken in der Vertragsverwaltung fest. So bestand kein vollständiger Überblick über alle Verträge und die daraus entstehenden Verbindlichkeiten gemäß Sarbanes-Oxley, European Governance oder Basel II, III. Für den weltweiten Systemhersteller von Kartonpackungen und Füllmaschinen für Getränke und Lebensmittel war die eingeschränkte Revisionsicherheit Auslöser, das vorhandene System und Verfahren auf den Prüfstand zu stellen. Dieser Prozess mündete in der Auswahl einer neuen Lösung für ein länder- und bereichsübergreifendes Vertragsmanagementsystem mit hoher Zugriffssicherheit. Gleichzeitig sollte das System die Bearbeitung von Verträgen über deren gesamte Lebensdauer hinweg erleichtern und den Workflow in den betroffenen Bereichen verbessern.

Revisionssicheres Vertragsmanagement

„Wir wollten ein global zugängliches und einheitliches Vertragsverwaltungssystem, das in unsere internationale Unternehmensstruktur passt und vollständigen Überblick über die laufenden Verträge liefert. Auf das System sollten bereichsübergreifend sowohl interne als auch eng mit uns zusammenarbeitende externe Fachkräfte wie Rechtskonsulenten Zugriff haben“, erklärt Karsten Lenzen, Business Applications Architect, SIG Information Technology, IT-Dienstleister von SIG Combibloc mit Sitz in Deutschland. SIG Combibloc besaß in der Vergangenheit kein zentrales Vertragsverwaltungssystem. Dabei bestand stets das Risiko, dass sowohl der Rechts- als auch Finanzbereich nicht lückenlose Kenntnis über alle Verträge und die damit verbundenen Verbindlichkeiten hat.

Daher ging es nach dem internen Audit, das die eingeschränkte Revisionssicherheit aufdeckte, in die Verantwortung des Rechtsbereiches über, die Anforderungen an das neue System zu definieren. Die Lösung sollte in einem ersten Schritt in den Bereichen Recht und Einkauf zum Einsatz kommen und später sukzessive in weiteren Bereichen wie Service, Vertrieb, Forschung und Entwicklung sowie IT. Eine der Herausforderungen für den Rechtsbereich bestand darin, das Anforderungspaket an das System so zu schnüren, dass es abschließend zu den jeweils unterschiedlichen Bedürfnissen der einzelnen Bereiche passte. Dies erforderte in der ersten Implementierungsphase beispielsweise die intensive Rücksprache mit dem Fachbereich Einkauf.

Mehrdimensionaler Anforderungskatalog

„Um die für uns passende Lösung zu finden, definierten wir einen Anforderungskatalog aus Must-haves, Should-haves und Nice-to-haves. Gleichzeitig sollte auch der Grad der Standardisierung einer Funktionalität bewertet werden. Anhand der aufgestellten Auswahlkriterien und deren Gewichtung evaluierten wir schließlich sieben Anbieter“, erzählt Lenzen. Im Anschluss an das aufwändige Evaluationsverfahren fiel die Wahl auf die Circle Unlimited und die Lösung cuContract. „Das System lieferte die beste Gesamtabdeckung der Anforderungen. Circle Unlimited hat unseren Kriterienkatalog zu über 80 Prozent erfüllt und lag damit vor den anderen Anbietern. Die vollständige Integration in SAP gehörte unter anderem zu den wesentlichen Unterscheidungsmerkmalen. Auch beim zentralen Thema Berechtigungsprüfung waren die Funktionalitäten von cuContract deckungsgleich mit

unseren Ansprüchen“, fasst Lenzen zusammen.

Zu den Must-haves gehörten für SIG Combibloc die funktionsfähige Integration in die SAP-Systeme, ein Berechtigungskonzept mit abgestuften Zugriffsbeschränkungen sowie ein Termin- und Fristenmanagement. Auch die Ablage von vertragsrelevanten Zusatzdokumenten wie E-Mails, eine ausgereifte Suchfunktion sowie integrierte Scan-Funktion für die papierhaften Dokumente musste das zukünftige System bereitstellen. Das Vertragsmanagementsystem cuContract ist bei SIG Combibloc derzeit im Rechtsbereich und im Einkauf weltweit im Einsatz. Mit 1500 Verträgen in unterschiedlichen Sprachen verwaltet und verarbeitet das System einen wesentlichen Teil aller Verträge. Die Benutzeroberfläche ist in Deutsch und Englisch verfügbar. Alle Art von Verträgen (Unternehmensverträge, Dienstleistungsverträge) sind in neun verschiedene Arten klassifiziert. „Die Einführung der Software lief sehr gut und im nahezu geplanten Zeitraum. Vom Projektstart bis zur ersten Produktivsetzung im Rechtsbereich waren es sechs Monate. Der Einkauf folgte einen Monat später“, so Lenzen. Mit Blick auf die zukünftige Integration weiterer Bereiche ist das System bereits heute für weitere 3000 Verträge angelegt.

Integration, Sicherheit und Workflow

Bei SIG Combibloc war das Vertragsmanagement von Beginn an ein bereichsübergreifendes Thema. Mit cuContract ist ein System im Einsatz, das vollständig in SAP integriert ist und die SAP-Module in den einzelnen Fachbereichen unterstützt beziehungsweise mit ihnen integriert (Multi SAP-System Support). Das



© sellingpix Shutterstock.com

Vertraulichkeitsstufen und Werksberechtigungen gesteuert und vergeben und bestimmen für jeden Zugriff und jede Funktionsausführung, wer welche Informationen einsehen, anlegen und bearbeiten darf“, führt Lenzen aus. Alle Eingaben, Änderungen und Anlagen zu einem Vorgang werden revisionssicher protokolliert.

Für den verbesserten Workflow und mehr Planungssicherheit forderte SIG Combibloc ein automatisches Termin- und Fristenmanagement. Heute erhalten die Verantwortlichen rechtzeitig E-Mail-Benachrichtigungen, wenn Vertrags- oder Aufbewahrungsfristen auslaufen oder eine Kündigungsfrist ansteht. „Das Vertragsmanagement überwacht automatisch sämtliche vertragsrelevanten Termine und Fristen. Wir reduzieren so das Risiko, finanzielle Nachteile aus versäumten Fristen zu erfahren, und verbessern den Workflow durch den automatischen Anstoß von Folgeverarbeitungen“, fasst Lenzen zusammen. Mit Blick auf die E-Mail-Integration haben die Anwender die Möglichkeit, aus dem Vertragsverwaltungssystem in die E-Mail-Anwendung zu wechseln, E-Mails direkt aus dem System heraus mit Anhängen zu versenden oder umgekehrt aus dem E-Mail-Programm ohne Umwege in das Vertragsmanagement zu gelangen. Der Wechsel zwischen E-Mail-Anwendung und SAP ist nicht mehr notwendig. Die von SIG Combibloc gewünschte Suchmöglichkeit nach beispielsweise Vertragspartnern, -art, -laufzeit oder zuständigem internen Bereich ist über eine Google-ähnliche Suchfunktion im Vertragsverwaltungssystem realisiert. Über eine Stichwort-, Volltext- und Indexsuche finden die Anwender alle vertragsrelevanten Daten und Dokumente wie E-Mails, Formulare oder PDFs. Abgesehen vom Einlegen der

Papierdokumente in den Scanner, verlaufen der Digitalisierungsprozess und die Übernahme der Vertragsdokumente und der vertragsrelevanten Korrespondenz automatisiert. Dabei findet eine OCR-Erkennung statt. Das Vertragsverwaltungssystem indiziert die Dokumente bei der Digitalisierung, beispielsweise für die spätere Volltextsuche. Neben Dateien in unterschiedlichen Bildformaten können auch unmittelbar PDF- beziehungsweise PDF/A-Dokumente aus den eingescannten Dokumenten erstellt werden. Bei SIG Combibloc digitalisieren die Mitarbeiter die Dokumente an Abteilungskopierern mit Scan- und OCR-Funktion, teilweise auch mit Arbeitsplatzscannern.

Ausblick

Als Nächstes steht bei SIG Combibloc der weltweite Rollout des Vertragsmanagementsystems in den Bereichen Vertrieb und Service auf der Agenda. Auch wäre für das Unternehmen die Anbindung mobiler Endgeräte wie Smartphones oder Tablets an das System denkbar. „Bei Circle Unlimited ist das mobile Lösungsangebot schon lange praktisch erprobt und ausgereift und wir können bei Bedarf jederzeit mobile Endgeräte in die Vertragsverwaltung miteinbeziehen“, sagt Lenzen und schließt: „Mit dem neuen Vertragsmanagementsystem kann SIG Combibloc nun global alle Verträge verwalten, überblicken und überwachen. Die Lücke ist geschlossen und die Revisionssicherheit als ursprünglicher Auslöser für die Systemeinführung gegeben. Dazu haben sich der Workflow und die Sicherheit der Daten wesentlich verbessert. Die Anwender selbst haben das System nach einer eintägigen Schulung und einigen punktuellen Web Sessions sehr gut angenommen.“

www.cuag.de

Vertragsmanagementsystem übernimmt automatisiert alle vertragsrelevanten Daten aus den jeweiligen SAP-Systemen – seien es Stammdaten (Kunden- oder Lieferantendaten), Berechtigungen, Laufzeiten oder Aufbewahrungspflichten. Ebenso können diese aus cuContract und den Verträgen wieder in die SAP-Systeme zurückgespielt werden. Da Vertragsdaten in der Regel sensibel sind, legte SIG Combibloc besonders Wert auf abgestufte Zugriffsbeschränkungen und genau einstellbare Zugriffskriterien. „Heute ist der Zugang zu den Vertragsdaten detailliert gesteuert. Mit Circle Unlimited definierten wir unter anderem in Abhängigkeit zur Funktion der Mitarbeiter Nutzerrollen, die den einzelnen Usern zugeordnet werden. Die differenzierten Berechtigungen werden über



KLARE SICHT AUF RELEVANTE INFORMATIONEN



Maßgeschneiderte Informationssuche in den Unternehmensdaten und im Internet. Sekundenschnell und wirtschaftlich. Am Schreibtisch oder mobil von unterwegs. Mit Ergebnissen, die inspirieren.

www.mindbreeze.com

daniel.fallmann@mindbreeze.com

+49 69 6435515-0



Wie Risikomanagement, Marketing & Co. die Intelligenz in der Unternehmensplanung erhöhen können

Komplexe Zukunft planbar machen

Die Komplexität künftiger Szenarien beherrschbar machen, den Planer als Entscheidungsunterstützer befähigen und die Intelligenz des Unternehmens in den Planungsprozess integrieren. Und dies bei konsequenter Ausrichtung an heutigen Prozessen und totaler Integrationsfähigkeit in die SAP-Landschaft. Das ist die Mission der Risikoadjustierten Planung.

Von Ralf Heim und Lars Biederstedt, Cundus

Erinnern Sie sich an Garry Kasparov? 1997 trat der Schachgroßmeister gegen den Schachcomputer IBM Deep Blue an. Deep Blue war dabei aber nicht irgendein Computer. Kasparov spielte gegen eine Software, die über Jahre das interdisziplinäre Wissen vieler Informatiker, Statistiker und Schachspieler vereinte. Zuversichtlich startete Kasparov in das Spiel. Doch mit zunehmendem Spielfortschritt wurden seine Züge schwerfälliger. Während jede weitere Runde für Kasparov eine kaum überschaubare Zugvielfalt darstellte, waren es für den Computer lediglich wenige Tausend Szenarien. Datensätze – verbunden mit einer berechneten Siegeswahrscheinlichkeit. Während Kasparov in der Hitze des Gefechts einen entscheidenden Fehler machte, behielt der Computer den Überblick. So führte die Fähigkeit, Szenarien systematisch zu bewerten und die Komplexität zu beherrschen, den Computer zum Sieg über den Schachgroßmeister.

Und eben diese Fähigkeit, Komplexität beherrschbar zu machen, kann sich der Mensch im Zeitalter hochperformanter In-memory-Datenbanken besser denn je zunutze machen. Zum Beispiel dort, wo die Komplexität und die Anzahl möglicher Szenarien am größten sind: in der Unternehmensplanung. In nahezu jedem Gespräch mit dem Top-Management geht es um die Herausforderung, ein Unternehmen in einer zunehmend volatilen und vernetzten Welt erfolgreich auszurichten. In einer solchen Welt wird die Fähigkeit, komplexe Märkte und deren Risiken zu verstehen und zu bewerten, zunehmend zum entscheidenden Faktor für Erfolg oder Scheitern. Eine herausfordernde Aufgabe, bei der der Mensch Unterstützung gebrauchen kann.

Die Grenzen der „künstlichen Sicherheit“

In unseren über 200 Projekten trafen wir in Planungsabteilungen regelmäßig Menschen wie Kasparov. Intelligente Planungsverantwortliche, die ihren Markt und ihr Unternehmen gut kennen und sich dennoch häufig für Planabweichungen rechtfertigen mussten. Dabei waren viele der Einflussfaktoren, die zu den Abweichungen führten, bereits zum Planungszeitpunkt bekannt. So hatte zum Beispiel das Risikomanagement Szenarien über mögliche Rohstoffpreisentwicklungen und Wechselkurschwankungen in einem Risikobericht aufgestellt, während das Marketing Informationen zu Marktpotenzials- und Wettbewerbsentwicklungen im „Market Watch“ veröffentlichte.

Diese und weitere planungsrelevante Informationen lagen dem Planer zum Teil sogar vor – aber nicht in einer Weise, die er verarbeiten konnte.

Der Planer steckt in einem Dilemma. Einerseits existieren zahlreiche Informationen, die ihm bei der Erzeugung eines realistischen Zukunftsbilds helfen könnten. Andererseits ist die Komplexität der möglichen Einflüsse zu groß und die Struktur der Informationen zu heterogen, um sie im Kopf zu verarbeiten und manuell auszuwerten. Ohne adäquate Unterstützung bleibt dem Planer nichts anderes übrig, als die komplexe Zukunft auf eine Punktschätzung zu reduzieren. Die Folge: Anstatt Unsicherheiten und Risiken zu einem expliziten Planungsgegenstand zu machen, wird das eigentlich komplexe Zukunftsbild auf ein einziges Szenario reduziert. Gerade so, als ob man die Zukunft exakt voraussagen könnte. Aber eignet sich diese künstlich erzeugte Sicherheit, um weitreichende Management-Entscheidungen zu unterstützen? Im Angesicht einer Entscheidung heute bietet der Planwert, der sagt, wie hoch das Umsatzziel im laufenden Geschäftsjahr ist, nur wenig Mehrwert. Der Manager kann lediglich ableiten, ob er auf einem guten Weg ist. Die Informationen über mögliche Abweichungsursachen und nützliche Stellhebel fehlen im System. Es fehlt die Fähigkeit eines Schachcomputers, mit den möglichen Szenarien im laufenden Spiel, das heißt in der Periode, zu arbeiten.

Den Computer Komplexität zerlegen lassen

Mit der Mission, Planer, Risikomanager und Umsatzverantwortliche dabei zu unterstützen, die komplexe Zukunft



Ralf Heim ist als Corporate Development Manager zuständig für die strategische Ausrichtung und das fachliche

Lösungsportfolio bei Cundus. Zuvor war er vier Jahre in der Business-Intelligence-Strategieberatung tätig.



Lars Biederstedt leitet das Competence Team Planung basierend auf SAP-Technologie bei Cundus. In über zehn Jah-

ren hat er zahlreiche Projekte in der Planung bei führenden Unternehmen erfolgreich geleitet.

planbar zu machen, hat Cundus die Risikoadjustierte Planung entwickelt. Konsequenterweise ausgerichtet an den heutigen Kommunikationsprozessen und Kennzahlen ermöglicht es die mehrfach prämierte Lösung, Szenarien über Abteilungsgrenzen hinweg zu erfassen, dimensionsübergreifend zu bewerten und Manager mit vielfältigen Auswertungen zu unterstützen. Auch architektonisch setzt die Lösung dort an, wo die Unternehmen heute sind: in den Datenmodellen und Berichten in ihren SAP-Landschaften. Im Kern der Lösung befindet sich der sogenannte Scenario Cube, der die wesentlichen Einflussfaktoren auf den Unternehmenserfolg an den eingesetzten Planobjekten wie Werttreibern oder Gewinn- und Verlustrechnungspositionen ausrichtet. Zu den Einflussfaktoren wie dem Marktwachstum in Südamerika, dem Wechselkursniveau oder dem Ressourceneinkaufspreis werden Szenarien gebildet. Aus diesen Szenarien heraus erzeugt eine leistungsfähige Simulationsengine die Szenarien für die Top-Kennzahlen.

Die Entscheidungsfähigkeit erhöhen

Mit dem Ziel, die entscheidungsunterstützende Funktion der Planung zu verstärken, bietet die Lösung viele Auswertungsmöglichkeiten an. Ein Beispiel ist die Kombination der werttreiberbasierten Planung mit dem Ansatz des Management by Distributions. Hier werden zur Entscheidungsunterstützung Wahrscheinlichkeitsverteilungen anstelle von Punktschätzungen herangezogen. Der Mehrwert einer verteilungsbasierten Steuerung liegt im stärkeren Entscheidungsbezug und der höheren Informationsdichte. Während ein Manager eine Menge Kontextwissen benötigt, um direkt Entscheidungen aus einer fixen Zahl abzulesen, bietet ihm eine Verteilung ein ausführliches Bild über das Risikoprofil einer Kennzahl. Die einzelnen Balken in der Verteilung dienen dann wiederum als Absprungpunkt. Mit einem einfachen Klick kann der Anwender herausfinden, welche Szenarien zum Ergebnis führen. Dadurch wird Transparenz über die Wirkungszusammenhänge erzeugt. Über eine Schnittstelle zu den Risikomanagementsystemen kann der Anwender sogar die Einzelmaßnahmen untersuchen, die ihm in einem konkreten Szenario eine bestmögliche Hebelwirkung bieten. Die Planung gewinnt die Fähigkeit, in Entscheidungen aktiv zu unterstützen. Eine weitere Auswertung ermöglicht es, ausgewählte Szenarien beliebig miteinander zu kombinieren (What-if-Simulationen), um den Effekt auf seine Kennzahlen, ergänzt um eine Wahrscheinlichkeit, zu untersuchen. Auf diese Weise lassen sich Pläne, Ziele und Budgets, bei denen ein Rückgriff auf Punktwerte nach wie vor notwendig und sinnvoll ist, validieren und die Planungsqualität erhöhen.

Kollaborativ Planungsintelligenz erzeugen

Zwar bieten diverse Schnittstellen um interne und externe Daten zu Wettbewerbern, Lieferanten, Kunden und dem eigenen Geschäft ein großes analytisches Potenzial, im Fokus steht aber der größere Datenschatz. Dieser liegt in den Köpfen der Mitarbeiter über die Abteilungsgrenzen hinweg. Neben Abteilungen wie Risikomanagement und Marketing existieren zahlreiche Stabstellen und operative Einheiten mit wertvollen Einblicken in die potenzielle Zukunft des Unternehmens. Ausgerichtet an den heute üblichen Arbeitsstilen dieser Abteilungen in Meetings oder am Einzelplatz setzt die Risikoadjustierte Planung an. Durch Kommentierungsfunktionen werden dabei die Erkenntnisse aus den zahlreichen Diskussionen und Planungsrunden auf Szenario-Ebene dokumentiert. So erhöht das kollaborative Arbeiten an den Szenarien die Planungsintelligenz.

Auf Bewährtes zurückgreifen

Eine Planungslösung findet nur dann Anwendung, wenn sie sich konsequent am heutigen Arbeitsstil und den Systemen der Planungsbeteiligten ausrichtet. Aus dieser Erfahrung heraus orientiert sich die Risikoadjustierte Planung konsequent an den bestehenden Prozessen und SAP-Anwendungen des Unternehmens. Dabei eignen sich für die Planung sowohl SAP IP, BPC als auch PAK on Hana und für das Reporting unter anderem Analysis for Office, Design Studio und Dashboards. Darüber hinaus verzahnt die Lösung zwei bis dato eher autonome Anwendungen: IP/BPC und die Risikomanagementsoftware GRC (Governance, Risk & Compliance). Diese liefert Daten zu den Risiken an die Planung und erhält dafür Bewertungen der Risiken und Maßnahmenprioritäten zurück.

Planung heute verbessern – für die Zukunft gerüstet sein

Egal ob top-down, bottom-up oder Gegenstrom – in kaum einem Prozess im Unternehmen stehen Aufwand und Ertrag in solch einem ungünstigen Verhältnis wie in der Unternehmensplanung. Dadurch, dass die Risikoadjustierte Planung die Komplexität zukünftiger Szenarien beherrschbar macht, die Planung als entscheidungsunterstützendes Instrument befähigt und die Intelligenz verschiedener Abteilungen in den Planungsprozess integriert, erhöht die Lösung den Ertrag aus der Planung bereits heute. Und was die Zukunft betrifft: Haben Sie heute, gut 15 Jahre nach Deep Blue, mal versucht, gegen einen professionellen Schachcomputer zu gewinnen?

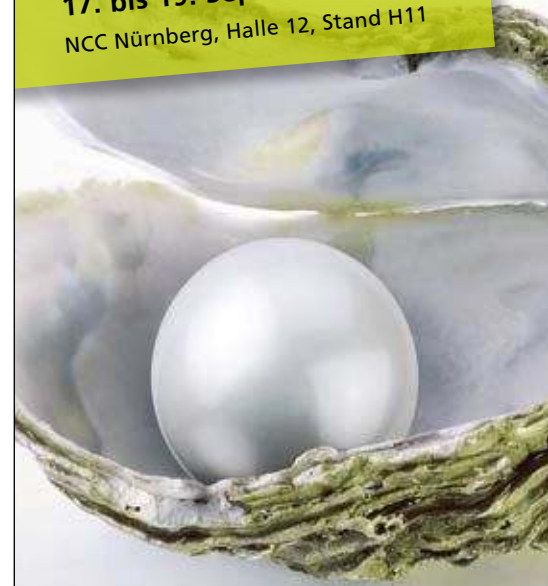
www.cundus.de

tangro®

Papierlose Prozesse
für Ihren Posteingang.
SAP-embedded.

Rechnungen
Aufträge
Auftragsbestätigungen
Lieferscheine
Zahlungsavise
Beliebige Belegarten
und mehr...

Besuchen Sie tangro auf dem
DSAG-Jahreskongress
17. bis 19. September 2013
NCC Nürnberg, Halle 12, Stand H11



Unser Partnervortrag

tangro bei der Hager Group:
„Papierlose Prozesse SAP-
embedded. Verarbeitung ein-
gehender Dokumente – einfach,
effizient und nach Maß.“

Referent: Willi-Gerd Schmitz, Corporate IT,
Hager Group

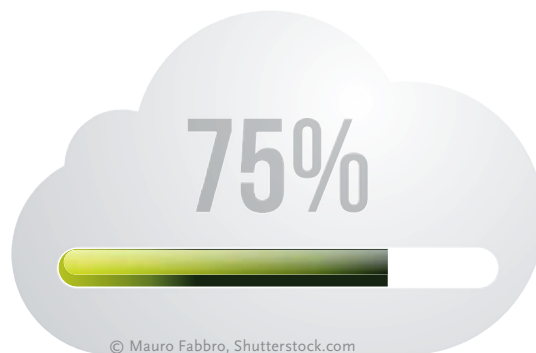
www.tangro.de
telefon +49 (0) 6221-13336-0



SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

Business Integration Server (BIS) erleichtert Migration in SAP-System

Beschleunigter Datentransfer



Auf der Suche nach möglichen Einsparpotenzialen plante Autoliv die Konsolidierung der IT-Landschaft. Dank dem Business Integration Server laufen EDI-Prozesse (Electronic Data Interchange) zentral sowie schneller ab und reduzieren so Kostenaufwände.

Von Marian Spohn, Fachjournalist

Aufgrund eines zyklischen Geschäftsmodells verfolgen Automobilzulieferer europaweit unterschiedliche Strategien, um langfristiges Wachstum sicherzustellen. Dabei wird nach möglichen Einsparpotenzialen gesucht. Verschiedene Studien zeigen, dass vor allem Firmen aus der Fertigungsindustrie verschiedene IT-Systeme nutzen. Beispielsweise setzte Autoliv, Hersteller für Airbags und Sicherheitsgurte, an seinen 32 europäischen Standorten sieben bis acht EDI- und ERP-Systeme wie Amtrix, Enterprise Collaborator, WinElke, DIACAR und Movex ein. Zusätzlich wurden beim Datenaustausch mit den rund 150 Partnerfirmen unterschiedliche Formate wie OFTP ISDN, OFTP TCP/IP, AS2, OFTP2, FTP verwendet. Dies machte eine durchgängige Kommunikation schwierig. „Durch die vielen Systeme waren standortübergreifende Änderungen im IT-System schwer beziehungsweise gar nicht umzusetzen. Umstellungen kosteten viel Zeit und Geld. Weitere Einsparpotenziale lagen bei den Lizenzmodellen, die teilweise sogar mit demselben Hersteller liefen. Ziel war es, vor der Umstellung der ERP-Landschaft auf SAP ERP zunächst ein zentrales und konsolidiertes EDI-System zu installieren,

um die Datenmigration zu erleichtern“, berichtet Olaf Schwartz, Manager IT Business Competence Center bei Autoliv.

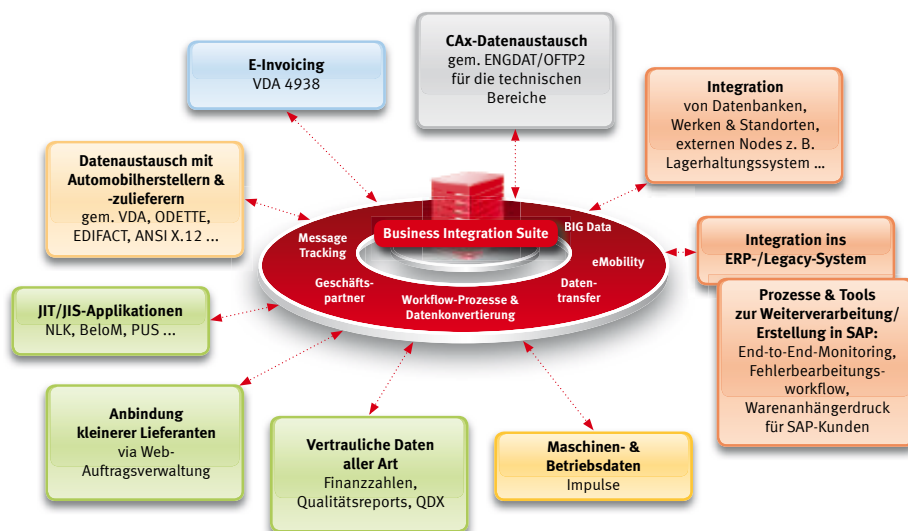
Herausforderung: Kunden- und Lieferantenanbindung

Heute verlangt die globale Geschäftswelt, dass Unternehmen und deren IT-Landschaften verschiedene Anforderungen an B2B/EDI abbilden. Auf der Kundenseite finden sich häufig individuelle Ausprägungen von EDI-Standards und Systemen. Dem stehen standardisierte Formate gegenüber. Eine EDI-Lösung muss Standards wie OFTP2 unterstützen und gleichzeitig individuelle Anpassungen an die Kundensysteme zulassen. Auf der Lieferantenseite wird dagegen der Lieferantestamm immer globaler. EDI-Spezialisten sind hier gefordert. Bei der Auswahl für eine zentrale Kommunikationsplattform konnte Seeburger den Automobilzulieferer durch eine klare Release-Strategie, durch die Erfahrung im B2B/EDI-Markt und mit seinem Produkt-Portfolio überzeugen. „Der BIS unterstützt technisch wie innovativ am besten die Geschäftsprozesse von Autoliv“, so Olaf Schwartz. Die gute Zusammenarbeit in der ersten Implemen-

tierungsphase führte zu einem schnellen Know-how-Transfer, sodass das B2B/EDI-Team von Autoliv die weiteren bestehenden Systeme eigenverantwortlich ablösen konnte. „Die Investitionssicherheit des Unternehmens stand bei diesem Projekt im Vordergrund. Autoliv wollte in der Lage sein, das B2B/EDI-System vollständig unabhängig beherrschen und modellieren zu können. Die Altsysteme ließen teilweise derartige Veränderungen am System nicht oder nur schwer zu.“

Standardisiertes Mappingkonzept

Vor allem das SEE-XML-Konzept trug mit zur Entscheidung für den Business Integration Server (BIS) bei. Durch dieses Doppelkonvertierungskonzept wurde die Migration der bestehenden ERP-Systeme auf das neue SAP-System einfacher und schneller, weil nur noch die Mappings auf der Prozessseite angepasst werden mussten. Die Partner-Mappings werden aus der Seeburger-Bibliothek je Partner einmalig zur Verfügung gestellt und bleiben bei der Umstellung der ERP-Systeme unberührt. Somit sind keine Anpassungen und Tests mit jedem einzelnen Partner notwendig. Bei Autoliv reduzierte dies den Migrationsaufwand um ein Drittel. „Dank dem BIS, der guten Zusammenarbeit mit Seeburger und der Möglichkeit der selbstständigen Nutzung und Anpassung durch Autoliv lassen sich neue Prozesse schnell umsetzen“, so Olaf Schwartz. Durch die einheitliche und zentrale Organisation des BIS spart Autoliv bei den EDI-Kosten. Auch die Time-to-Market hat sich verbessert. Heute benötigt der Automobilzulieferer fünf bis zehn Tage statt wie früher bis zu einem Jahr, um Änderungen am System durchzuführen. Innerhalb von zwei Jahren konnten so die EDI-Kosten halbiert werden.



Die Business Integration Suite (BIS) für die Automobilindustrie und Logistik.

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

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION

Testen Sie
MOBILE BUSINESS



3

Monate kostenlos!



- Das große Trend-Magazin
- Die ganze Mobile-Community
- Der Berater für mobile Lösungen
- Das Pflicht-Magazin für mobiles Management

www.mobilebusiness.de/abo/probe-abonnement

Komplexe SAP-Projekte

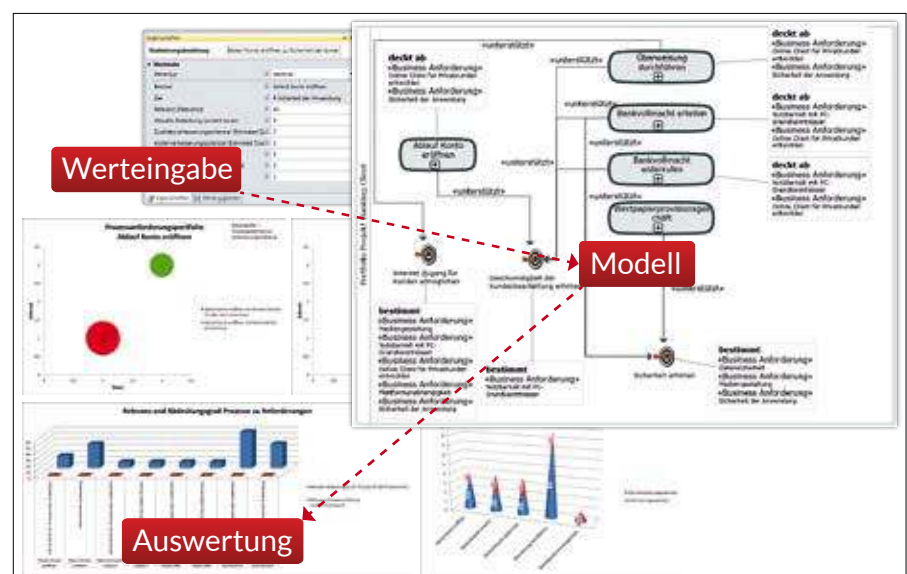
Um mit der Markt- und Geschäftsentwicklung Schritt zu halten, müssen moderne IT-Systeme kontinuierlich optimiert, angepasst und erweitert werden. So entsteht oft eine schwer überschaubare, kaum beherrschbare und komplexe IT- beziehungsweise SAP-Landschaft.

Von Ralf Wilhelm, MID

Die Komplexität beim Betrieb und der Anpassung von SAP-Systemen sowie in SAP-Projekten zeigt sich besonders in der Umsetzung fachlicher Anforderungen. SAP bietet technologisch meist viele Möglichkeiten, fachliche Anforderungen umzusetzen. Dazu kommen Trends und Weiterentwicklungen wie In-memory Computing und Mobility. Die Fachbereiche und auch die IT selbst verlieren hierbei immer mehr den Überblick über die eingesetzte SAP-Landschaft. Die Verbindung vom Stakeholder und seinen Anforderungen über die Prozesse bis zur konkreten technologischen Umsetzung geht oft verloren. Da auch SAP dies erkannt hat, entstehen immer mehr Analysewerkzeuge für bestehende Systeme. Diese Lösungen fokussieren jedoch meist nur eine konkrete technologische Basis und betrachten die bestehende Landschaft nur retrospektiv. Sie wirken nicht bei der Pflege und Weiterentwicklung der aktuellen Systemlandschaft mit. Insbesondere bieten diese Werkzeuge keine Unterstützung bei der Entscheidung, welche Prozesse wie umzusetzen sind. Hier setzt MID mit einer ganzheitlichen prozessorientierten Lösung an. Die SAP-Integration „Innovator“ ermöglicht einen Überblick über Anforderungen, Prozesse und Applikationslandschaft in einem zentralen Modell. Dies erleichtert Wartung, Pflege und Weiterentwicklung und stellt die Basis für ein erfolgreiches Änderungsmanagement beziehungsweise Lifecycle Management.

Entstanden ist die Innovator-SAP-Integration auf Wunsch mehrerer MID-Kunden. Sie benötigen eine durchgängige Lösung für das Lifecycle Management, das ihre SAP-spezifischen Anforderungen im Modellierungswerkzeug Innovator for Business Analyst abbildet. Die Integration berücksichtigt außerdem die Befunde des DSAG-Arbeitskreises „Geschäftsprozessmanagement“. Beginnend mit der fachlichen Anforderungsanalyse, Prozessanalyse und Prozessmodellierung hilft der Innovator bei

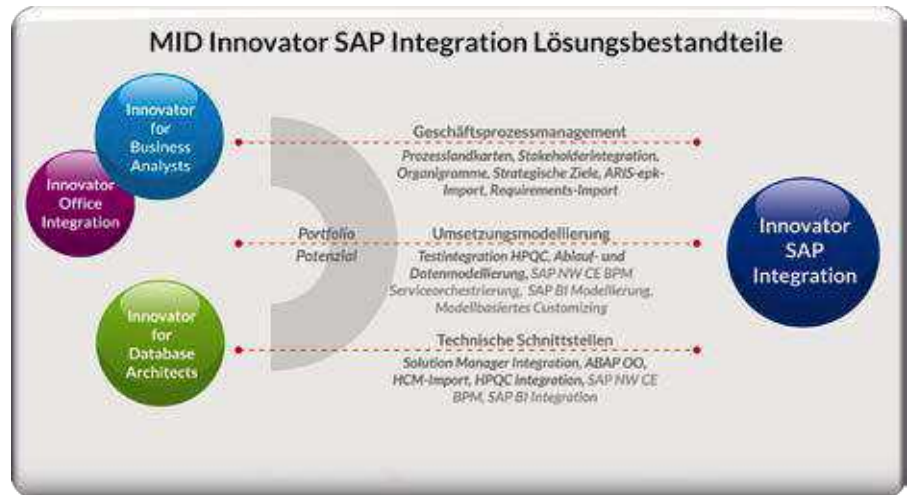
der Entscheidungsfindung, welche Anforderungen und Prozesse umzusetzen sind. Er unterstützt dabei sowohl bei der Neueinführung eines SAP-Systems oder einzelner SAP- oder Non-SAP-Module als auch bei der Anpassung und Erweiterung eines bestehenden SAP-Systems im laufenden Betrieb. Sobald die Prozesse, die umgesetzt werden sollen, identifiziert sind, erfolgt die technologische Betrachtung. Mit der Innovator-SAP-Integration werden die Umsetzungsvarianten anhand von Modellen visualisiert, dann im



Portfoliodiagramme ermöglichen Anforderungs-, Prozessbewertungen und Analyse in Abhängigkeit von Zielen und Anforderungen.

Reale Geschäftsprozess-optimierung

Neben einer im Werkzeug integrierten Prozesskostenrechnung entwickelte MID in Kooperation mit einer Gruppe von Wirtschaftsinformatikern um den Konstanzer Professor Michael Grütz ein Plug-in zur „realen Optimierung“. Es ermöglicht die Deckungsbeitragsbetrachtung verschiedener Prozessvarianten. So können effiziente Prozessvarianten mathematisch ermittelt werden. Damit wird die Wirkung jeder einzelnen Änderung auf Gesamtgefüge und Prozesskosten messbar.



Übersicht über die SAP-Integration „Innovator“.

Prozesskontext bewertet und per Knopfdruck nach MS-Excel exportiert. Dort stehen sie für übersichtliche grafische Auswertungen zur Verfügung und können so auch vom Management für die Entscheidungsfindung genutzt werden. Auch neue Lösungsvarianten können jederzeit modelliert und in die vorhandene Auswertung integriert werden. Je nach gewählter Technologie werden die Prozesse nun in Innovator weiter verfeinert. Dies kann zum Beispiel eine serviceorientierte Prozessumsetzung sein, welche in BPMN (Business Process Model and Notation) modelliert wird, oder eine komplette ABAP-Eigenentwicklung, welche mit der entsprechenden Domain Specific Language in UML (Unified Modeling Language) modelliert wird. Die im Modell enthaltenen Informationen werden über Konnektoren an die SAP-Entwicklungssysteme übertragen. Gleichzeitig mit den Fachprozessen und ihrer technologischen Umsetzung erstellt der Fachbereich die fachlichen Testmodelle. Diese bilden die Grundlage zur automati-

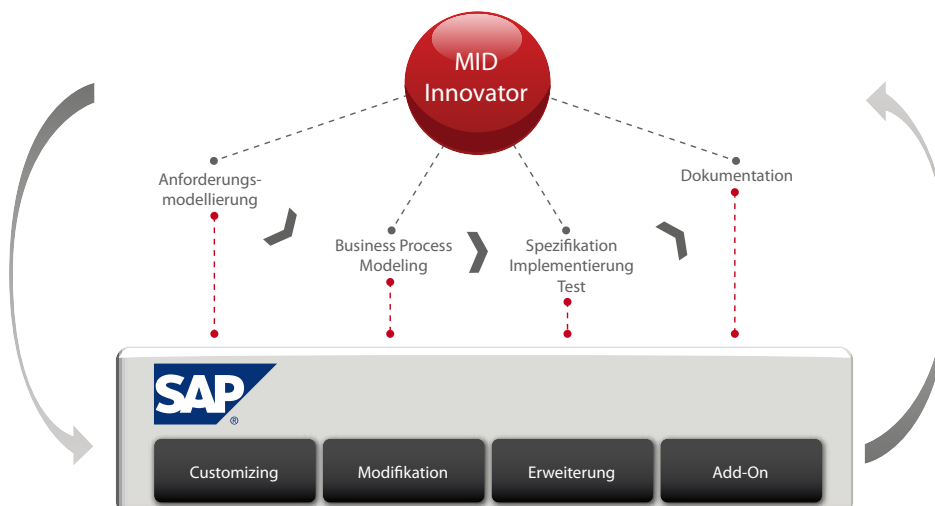
schon Generierung von Testfällen, welche zum Beispiel im HP Quality Center abgearbeitet werden. Durch die Integration mit dem Solution Manager können von SAP vordefinierte Standardprozesse zum Prozessvergleich herangezogen werden. Alle verwendeten Transaktionen werden erkannt, in Innovator übertragen und können dort in die Prozessmodelle eingefügt werden.

Fazit

Alle wesentlichen Informationen von den Anforderungen der Stakeholder über die Prozesse bis zur konkret eingesetzten Technologie können in Innovator gebündelt werden. Darüber hinaus kann jederzeit aus Innovator heraus eine vollständige Dokumentation generiert werden. Dies schafft eine durchgängige Transparenz, von der nicht nur die Audit-Sicherheit und Compliance profitieren, sondern das gesamte Lifecycle Management. Fachbereich, Entwicklung und Management werden bei

der Entscheidungsfindung unterstützt und können getroffene Entscheidungen eindrucksvoll belegen. Mit der technologieübergreifenden Informationssammlung in Innovator können SAP-Entwicklungssysteme direkt befüllt und Testfälle generiert werden. Die ständige Weiterentwicklung und notwendige Technologiesprünge sind so auch für komplexe SAP-Systeme planungssicher realisierbar.

www.mid.de



Innovator SAP Lifecycle Management: vom Geschäftsprozess zur effizienten und effektiven SAP-Anwendung.



Ralf Wilhelm studierte an der Universität Kaiserslautern Informatik und ist seit über 18 Jahren im Bereich Geschäftsprozessmanagement tätig. Neben SAP-Projekten im Konzernumfeld führte er als verantwortlicher Prozessmanager das Thema Geschäftsprozessmanagement in mehreren Unternehmen ein und leitete Anwendungsentwicklungsprojekte. Seit 2010 ist er bei der MID als Senior Consultant in Kundenprojekten tätig und als Ansprechpartner der DSAG verantwortlich für die Weiterentwicklung der MID-Lösungen für den SAP-Bereich.

Mut zu mehr!

Viele Unternehmen stehen vor der Herausforderung, zunehmend komplexe SAP-Landschaften kontinuierlich an neue und veränderte Anforderungen anpassen zu müssen. Dabei setzen sie beim Betrieb ihrer SAP-Anwendungen häufig auf klassische 3-System-Landschaften.

Von Thomas Fritsch, Product Manager, Realtech

Der Betrieb einer 3-System-Landschaft mit einem Entwicklungs-, einem Qualitätssicherungs- und einem Produktivsystem führt dazu, dass sowohl kurzfristig erforderliche Fehlerkorrekturen als auch längerfristige Entwicklungsprojekte auf ein und derselben Systemlandschaft durchgeführt werden. Hier besteht das Risiko, dass beispielsweise Versionsüberholer im Produktivsystem die Verfügbarkeit von Geschäftsanwendungen gefährden. Durch die Erweiterung klassischer 3-System-Landschaften um eine Release-Landschaft mit einem Entwicklungs- und Qualitätssicherungssystem können solche Fehler vermieden und Risiken reduziert werden.

Die richtige Basis schaffen

Viele Projekterfahrungen zeigen, dass eine klassische SAP-3-System-Landschaft bei der Vermischung von Notfallkorrekturen und Release-Entwicklung an ihre Grenzen kommt. Ein Beispiel: Ein Entwickler muss zur Behebung eines Fehlers einen Report korrigieren. Der Fehler ist schnell identifiziert und behoben. Kurz vor der Freigabe stellt er jedoch fest, dass dieser Report bereits für ein zu einem späteren Zeitpunkt geplantes Release erweitert wurde. Obwohl die Fachabteilung auf seine Korrektur wartet, ist er unsicher, wie er verfahren soll. Prinzipiell hat der Entwickler zwei Optionen: Er baut entweder die Änderungen für das neue Release zurück oder analysiert den entsprechenden Source Code und prüft, ob und inwieweit dieser im Produktivsystem schon aktiv werden würde. Beide Möglichkeiten sind mit Mehraufwand

verbunden. Entscheidet er sich für die zweite Möglichkeit und behält die Änderungen für das neue Release bei, birgt dies einige Risiken: Im Rahmen der Source-Code-Analyse können beispielsweise Abhängigkeiten zu anderen (neuen oder ebenfalls geänderten) Objekten leicht übersehen werden. Erforderliche Objekte werden unter Umständen nicht mit ins Produktivsystem übernommen – Fehler sind vorprogrammiert. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass der Release-Stand des Produktivsystems durch vorzeitig produktiv gesetzte Release-Entwicklungen nach und nach verwässert wird und die Systemstände von Qualitätssicherungs- und Produktivsystem mit der Zeit immer weiter auseinanderlaufen. Die Folge: Notfalltransporte, die im Qualitätssicherungssystem erfolgreich importiert werden konnten, führen im Produktivsystem möglicherweise zu schwerwiegenden Fehlern.

Mit einer SAP-5-System-Landschaft können solche Probleme vermieden werden. Durch den Aufbau einer parallelen Release-Landschaft, also den Einsatz eines zusätzlichen Entwicklungs- und Qualitätssicherungssystems, kann ein neues Release komplett vom Wartungsbetrieb der bestehenden Systeme entkoppelt werden. Eine 5-System-Landschaft bietet zahlreiche Vorteile:

■ Reduzierte Korrekturaufwände:

Fehlerkorrekturen in der Wartungslandschaft können einfacher und schneller durchgeführt werden, da keine Vermischung von Notfallkorrekturen und Release-Entwicklungen stattfindet.

■ Reduzierte Risiken:

Das Qualitätssicherungssystem in der Wartungslandschaft und das Produktivsystem haben annähernd den gleichen Stand, da sich Fehlerkorrekturen in der Regel durch kurze Durchlaufzeiten auszeichnen.

■ Erhöhte Stabilität:

Das Produktivsystem bleibt bis zum Go-Live komplett frei von Entwicklungen eines neuen Release.

■ Erhöhte Flexibilität:

Ist für den Einsatz des neuen Release ein höherer Enhancement-Package-Stand

vorgesehen, können die beiden zusätzlichen Systeme schon auf diesen Stand gehoben werden, während die restlichen drei Systeme noch auf dem alten Stand verbleiben.

Herausforderung meistern

5-System-Landschaften ermöglichen echte Qualitätssteigerung im Change Management. Um die Vorteile nutzen zu können, muss eine zusätzliche Herausforderung gemeistert werden: Alle Änderungen, die auf dem Entwicklungssystem der Wartungslandschaft durchgeführt werden, müssen in das Entwicklungssystem der Release-Landschaft synchronisiert werden, damit längst behobene Fehler beim späteren Rollout nicht wieder in das Produktivsystem gelangen. Auch werden redundante Entwicklungen und Mehraufwände vermieden, wenn neue Funktionalitäten und Änderungen an Schnittstellen von Anfang an auf dem Release-Entwicklungssystem bekannt sind. Der mit einer manuellen Synchronisation verbundene Aufwand schreckt viele Unternehmen ab und verleitet sie dazu, trotz aller Vorteile auf eine 5-System-Landschaft zu verzichten. Change-Management-Lösungen wie theGuard! SmartChange von Realtech sorgen für Abhilfe und ermöglichen es, parallele Entwicklungssysteme automatisiert und mit minimalem Aufwand abzugleichen. So wird die 5-System-Landschaft zum Erfolg!

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

REALTECH

Sie wollen mehr zum Thema Systemsynchronisation mit theGuard! SmartChange von Realtech erfahren? Besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress, von 17. bis 19. September 2013 in Nürnberg. Lassen Sie sich im Rahmen des Realtech-Messe-Specials von einem iPad-Zeichner porträtieren. Oder lernen Sie theGuard! SmartChange unter www.realtech.de/5-system-landschaft in einem aktuellen Webcast kennen.



Thomas Fritsch begann seine Karriere 1995 als SAP-Berater bei Realtech, wo er als SAP-Basisberater tätig war. Heute verantwortet er die Produktstrategie im Change Management für SAP.



Jetzt business impact abonnieren

und das faszinierende
Hardcover-Buch **IT's magic**
als Prämie sichern!



Bitte ausfüllen und per Fax senden an: +49 5101 9 90 39 61

Ich bestelle

- ☐ **Ein Jahres-Abonnement** der Zeitschrift **business impact** (4 Ausgaben) zum Bezugspreis von 39,20 Euro pro Jahr (Auslandsversand zzgl. Porto). Als Abo-Prämie erhalte ich, nach Zahlung meiner Rechnung, **kostenlos** das faszinierende Hardcover-Buch **IT's magic**.

Das Abonnement gilt für 4 Ausgaben. Sollte ich es nicht bis zu sechs Wochen vor Ablauf des Kalenderjahres kündigen, verlängert sich das Abonnement automatisch um ein weiteres Jahr. Eine Kündigung ist ohne Angabe von Gründen möglich.

- ☐ **ein Probe-Abonnement** für 2 Ausgaben der Zeitschrift **business impact** zum Bezugspreis von 19,60 Euro (Ausland zzgl. Porto)

Wenn ich business impact nicht weiterlesen möchte, teile ich Ihnen dies spätestens 10 Tage nach Erhalt der zweiten Ausgabe mit. Anderenfalls erhalte ich bequem das Jahresabonnement.

Datum/Unterschrift

Rechnungsanschrift

Firma
Name/Vorname
Str./Nr.
PLZ/Ort
Telefon
E-Mail

Lieferanschrift (falls abweichend)

Firma
Name/Vorname
Str./Nr.
PLZ/Ort
Telefon
E-Mail

Widerrufsrecht: Die Bestellung kann innerhalb von 14 Tagen bei Media-Manufaktur GmbH, Mauerstrasse 4, 30982 Pattensen widerrufen werden. Zur Wahrung der Frist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs mit Brief, Fax oder E-Mail. Ich bestätige dieses mit meiner Unterschrift

Datum/Unterschrift

Oder nutzen Sie den QR-Code zur Online-Bestellung unter: www.businessimpact.eu/abo





SAP-Partner cbs bringt Roche Diagnostics auf eine neue Plattform

SAP-Migration mehrdimensional



© Lonely, Shutterstock.com

SAP-Bestandskunde Roche Diagnostics führt eine länderübergreifende Prozessharmonisierung und Systemkonsolidierung im EMEA-Raum durch. Der Transformationsprozess für das Pharma- und Medizintechnikunternehmen ist als Multi-Migration ausgelegt. In fünf Implementierungswellen ziehen die Landesgesellschaften in eine zentrale SAP-Plattform ein.

Roche Diagnostics hat in den vergangenen Jahren ein Best-Practice-System als zentrale Lösungsbibliothek und Implementierungsreferenz für Roll-in-Projekte aufgebaut. Die darin aufgesetzten Prozesse bilden die Grundlage für eine unternehmensweit und global angestrebte Harmonisierung der Geschäftsprozesse. In den europäischen Vertriebs- und Serviceniederlassungen hatte Roche Diagnostics ein 2003 eingeführtes SAP-System im Einsatz. Über die Jahre erhöhte sich mit jeder neuen Niederlassung, die in das Altsystem integriert wurde, die Komplexität dieses Systems, und die Anforderungen für den Support stiegen an. Das Unternehmen fällt daher die Entscheidung, für die Vertriebs- und Service-Niederlassungen im EMEA-Raum ein neues SAP-System zu etablieren. Eines, das auf den Best-Practice-Prozessen der globalen Referenzlösung basieren sollte. Die Vorteile: In EMEA lassen sich so die Betriebskosten

deutlich reduzieren. Das neue SAP-System ist künftig schneller an geänderte Anforderungen anpassbar. Auch eine gesteigerte Daten- und Prozessqualität strebte Roche mit der Umstellung an. Insgesamt galt der Umzug der EMEA-Welt in das neue System als wichtiger Baustein der IT-Strategie auf dem Weg zu einer globalen Prozessharmonisierung und Systemkonsolidierung. Für den Umzug der Vertriebsniederlassungen aus dem alten System in die neue Best-Practice-Prozessplattform suchte Roche nach einem Partner, der als Lösungsanbieter umfassend unterstützen und als Spezialist einen Managed Service für Multi-Projekt-Migrationen zur Verfügung stellen konnte. Bei der Auswahl wurde der Fokus auf ein leistungsfähiges und bewährtes Softwarewerkzeug für die Datenmigration gelegt. Roche entschied sich für den SAP-Berater cbs Corporate Business Solutions und dessen Transformationssoftware cbs ET Enterprise Transformer.

Fünfstufiges Programm

Das SAM-Programm (Sales Affiliate Migration) umfasst fünf Implementierungsstufen (Wellen). In der ersten Welle überführten die cbs-Berater die Stamm- und Bewegungsdaten der Vertriebsgesellschaften in Großbritannien (UK und Irland) sowie den Niederlanden in das EMEA-SAP-Zielsystem. Hierbei wurden mehr als 30 Geschäftsobjekte aus den verschiedenen SAP-Modulen (CO, FI, MM, SD, WM) migriert. Historische Daten wurden im Quellsystem belassen, die Anzahl der zu überführenden Objekte blieb überschaubar (zum Beispiel 2000 SD-Lieferpläne mit 15.000 Positionen und 50.000 Einteilungen; 150.000 Equipments; 25.000 Kunden; 250.000 Offene Posten). Die zentralen Herausforderungen lagen also nicht aufseiten des zu transferierenden Datenvolumens. Die Beherrschung der Prozessveränderungen, die der Übergang auf die Best-Practice-Prozessabwicklungen

des EMEA-Systems mit sich brachte und deren Komplexität nun auf der Systemstruktur- und Datenebene sauber zu gestalten war, bildete das fachliche Herzstück der Berateraufgabe. Hier galt es, die konsistente Änderung der steuernden Parameter über die verschiedenen Objektabhängigkeiten zu gewährleisten. So wurden beispielsweise aus chargengeführten Materialien nicht chargengeführte Materialien und umgekehrt. Oder aus serialisierten Materialien wurden nicht serialisierte Materialien. Diese Änderungen mussten bei der Datenmigration über die Kette Materialstamm, Charge, Equipment und Bestände berücksichtigt werden, um einen konsistenten Datenstand im Zielsystem zu erreichen. Teilweise waren Daten bereits im Zielsystem vorhanden und mussten durch die Migration mit den Daten aus dem Quellsystem angereichert werden. So durften beispielsweise Chargen, die im Zielsystem schon existierten, nur mit den werkspezifischen Daten der beiden Vertriebsgesellschaften ergänzt werden; noch nicht existierende Chargen waren dagegen komplett anzulegen. Bereits vier Wochen nach dem Start der Aktivitäten des Datenmigrationsteams sollten die ersten Fit/Gap Workshops erfolgen. In diesen Workshops werden die Vertreter aus den Ländern an die Best-Practice-Prozesse herangeführt. Dies sollte auf Basis von Echtdaten aus den Ländern geschehen. Eine erste Datenmigration von ausgewählten Objekten hatte also bereits für die Workshops zu erfolgen – eine zusätzliche Herausforderung auf dem Zeitstrahl.

cbs ET Enterprise Transformer

Die Datenmigration wurde mit der Transformationslösung cbs ET Enterprise Transformer durchgeführt. Dabei handelt es sich um eine Standardsoftware für SAP-Transformations- und

Restrukturierungsprojekte, mit deren Hilfe auch komplexe Anforderungen im Umfeld von SAP Mergern, Carve-outs, Datenharmonisierungen und Migrationen schnell umgesetzt werden können. Der umfassend ausgelieferte Business Content im Bauch der Software – also die vorkonfigurierten Übernahme- und Konvertierungsinhalte und -logiken für Geschäftsobjekte wie Bestellungen, Lieferungen, Verkaufsbelege, Materialstämme – ermöglichte es zudem, die geforderte erste Migration für die Fit/Gap Workshops innerhalb der kurzen Vorlaufzeit umzusetzen. Mit übergreifender Beratungsexpertise auf SAP-Applikations- und Datenebene agierte das cbs-Projektteam auf Augenhöhe mit den IT-Beratern von Roche. Durch den mit dem ET Enterprise Transformer ausgelieferten Business Content wurde bereits während des laufenden Projekts eine hohe Datenqualität erzielt. Das Roche-Diagnostics-Projektteam konnte sich daher auf die Definition des Regelwerks konzentrieren und musste sich nicht mit den Details der technischen Umsetzung der Daten beschäftigen.

SAP und Non-SAP-Migrationen

Nach dem überzeugenden Erfolg und der erreichten Datenqualität in der ersten Welle des SAM-Programms werden im Folgejahr zwei weitere EMEA-Länder auf das neue Best-Practice-System überführt. Darüber hinaus wird ein Non-SAP-Land einziehen. Auch für die dafür notwendige Migration von Non-SAP nach SAP setzt Roche auf cbs. Bereits beim konzeptionellen Aufbau, der Ausgestaltung und den anschließenden Rollouts des globalen Best Practice Templates hatten die Heidelberger wertvolle Arbeit geleistet.

www.roche.com
www.cbs-consulting.com

Erfolgsfaktoren: Migration in ein globales SAP-Template

Lösungsbedarf

- Standardisiertes Migrationsverfahren für Multi-Migrationen
- Zentralisierte Projektorganisation, Migrationstechnologie und Realisierung
- Beratungskompetenz im Komplexitäts- und Änderungsmanagement
- Prozess- und geschäftsobjektorientierter Ansatz, gemeinsame Migrations-„Sprache“
- Globale Lieferfähigkeit, internationale Expertise
- Managed Service: Template-Migrationsberatung, Projektmanagement, Realisierung

Technologiebedarf

- High-Performance-Migrations-/Transformationssoftware, WP-testiert
- Abdeckung unterschiedlicher Quellsysteme, SAP und Non-SAP
- Spezialanforderungen: Beleghistorie, minimalinvasive Migration/Konvertierung, releaseübergreifende Migration (kein Upgrade notwendig), SolMan Integration
- Projektbeschleuniger, Methoden & Funktionen zur Qualitätssicherung



The Power of
itelligence.

Wie sieht eine optimale SAP®-Landschaft aus? Kreativ und maßgeschneidert, tiefer gehend als eine übliche Lösung und an den Bedürfnissen von morgen orientiert. Diesen Anspruch bringen wir weltweit für unsere Kunden auf eine Formel: **the Power of itelligence.**

Wir machen mehr aus SAP®-Lösungen!



Discover the Power
of itelligence

itelligence.de/power

itelligence NTT DATA Business Solutions

Belgien | China | Dänemark | Deutschland | Frankreich | Großbritannien | Indien | Kanada | Malaysia | Niederlande | Norwegen | Österreich | Polen | Russland | Schweiz | Slowakei | Spanien | Türkei | Tschechische Republik | Ukraine | Ungarn | USA

Tech-Talk: BYOD, Hana, Virtualisierung und Cloud Computing

ERP-Sicherheitsarchitekturen

SAP-Systeme sind nicht mehr länger eine Black Box ohne Verbindung zur Außenwelt. ABAP-Tabellen und Java-Code lassen sich angreifen. Gefahrenabwehr und Industriespionage stehen auf der CIO-Tagesordnung.

Datenschutz und Datensicherheit hatten für CIOs und CCoE-Leiter immer schon eine hohe Priorität. Seitdem klassische SAP-Systeme aber über Mobile und Cloud Computing sowie den BYOD-Trend (Bring Your Own Device) offen wie Scheunentore sind, wird die Gefahrenabwehr zur Sisyphusarbeit. Damit aber aus BYOD nicht Bring Your Own Disaster wird, sollte man das Gespräch mit Sicherheitsexperten suchen. Das E-3 Magazin sprach exklusiv mit Frank Schwittay, Trend Micro Vice President DACH, und Arno van Züren, Director Business Development Service Provider DACH, über BYOD, Virtualisierung, Cloud und Mobile Computing sowie über Hana.

E-3: War Gefahrenabwehr vor zehn Jahren mit einem Client/Server R/3 anders als heute in einer modernen SAP-ERP-Umgebung?

Frank Schwittay: Die Herausforderungen sind in der Tat anders geworden. Das lässt sich unter anderem daran ablesen, dass das Thema Sicherheit derzeit leider im Fahrwasser eines anderen Trends wieder ins Rampenlicht rückt: Bring Your Own Device. Nachdem man erst versucht hat, durch das erlaubte Einbringen privater mobiler Endgeräte in eine Firmenumgebung einen Anreiz für Mitarbeiter zu schaffen und nebenbei Geld zu sparen, merkt man jetzt auf einmal, dass vertraute Sicherheitsmechanismen versagen:



Arno van Züren ist Director Business Development Service Provider DACH bei Trend Micro.

Anders als bei den von Unternehmen bereitgestellten Geräten ist es nun nicht mehr so einfach möglich, sie zuzunageln. Hier tun sich sowohl rechtliche als auch technische Probleme auf.

E-3: Es gibt Stimmen, die dieses Risiko bestreiten. Wie gefährlich ist die Lage wirklich?

Schwittay: Es gibt Unterschiede, was die Angreifbarkeit der verschiedenen mobilen Plattformen anbelangt. Aber bei mobilen Endgeräten hat sich seit Längerem ein klarer Favorit herauskristallisiert: Android. Leider werden solche Statistiken auch in der Untergrundwirtschaft gelesen – es ist also kein Wunder, dass gerade dieses mobile Betriebssystem bei Cyberkriminellen besonders beliebt ist. Trend Micro erwartet, dass die Zahl der bösartigen Android-Apps geradezu explosionsartig zunehmen und noch in diesem Jahr die Millionengrenze überschreiten wird.

E-3: Gibt es dazu Zahlen?

Schwittay: Am Ende des ersten Quartals 2012 lag die Zahl noch bei 5000, am Ende des zweiten Quartals bei 30.000, am Ende des dritten Quartals bei 175.000 und Ende 2012 bei 350.000. Und dennoch wird die Gefahr eher kleingeredet als ernst genommen. Was umso schlimmer ist, wenn mobile Endgeräte für unternehmenskritische Anwendungen genutzt werden und dadurch Sicherheitsprobleme entstehen – und die Geräte, siehe Android-Diskussion, nicht dafür gebaut sind.

E-3: Auf welche Bedrohungsszenarien muss sich ein SAP-Bestandskunde bei Mobile Computing einstellen?

Schwittay: Die mobilen Endgeräte der Mitarbeiter haben Zugang zum Unternehmensnetzwerk, aber nicht alle verfügen über Fähigkeiten zum Gerätemanagement, die das nötige Sicherheitsniveau ermöglichen. Das heißt, dass die bestehenden Sicherheitsregeln nicht zuverlässig auf die mobilen Geräte angewandt werden. Und Gefahren drohen ja nicht allein durch digitale Schädlinge oder Hackerangriffe, sondern auch weil mobile Geräte leichter verloren gehen oder gestohlen werden können.

E-3: Kann man in einer SAP-Umgebung den Trend BYOD akzeptieren und sicher administrieren?

Arno van Züren: Grundsätzlich sollte man sich erst einmal klarmachen, dass die Bedrohungslage bei mobilen Endgeräten ähnlich ist wie bei fest installierten Arbeitsplatzrechnern und den Unternehmensnetzen allgemein. Das heißt: Die Absicherung muss genauso lückenlos und professionell sein wie in der nicht mobilen Welt.

E-3: Ist das möglich?

Van Züren: Abgesehen von den rechtlichen Aspekten zählt hierzu das Aufsetzen einer entsprechenden Infrastruktur beziehungsweise die Erstellung und Einführung von Richtlinien für die Verwendung dieser Geräte. Durch die Kombination aus mobilem Gerätemanagement und mobilem Endgeräteschutz können Unternehmen diese Gefahr bannen und die genannten Herausforderungen meistern.

E-3: Gibt es Schutz und Werkzeuge für einen sicheren BYOD-Betrieb?

Van Züren: Es gibt solche Lösungen. Damit diese aber ihre Schutzwirkung voll entfalten können, müssen Unternehmen sich genau überlegen, was passiert, bevor Informationen verloren gehen. Also:



Frank Schwittay ist Vice President für die DACH-Region bei Trend Micro.

Welche Anwendungen darf der einzelne Mitarbeiter überhaupt nutzen, wo darf er die Informationen abspeichern, wie darf er mit E-Mails umgehen? Und das muss beispielsweise bei besonders sensiblen Bereichen wie der Forschungs- und Entwicklungsabteilung oder bei Personaldaten genau geklärt werden. Hier müssen Prozesse festgelegt und in Richtlinien, Strategien und Kontrollmechanismen umgesetzt werden. Aus unserer Sicht ist das fehlende Sicherheitsbewusstsein vieler Anwender oft ein großes Risiko. Deshalb können die Maßnahmen niemals nur technischer Natur sein, sondern müssen bei den Menschen ansetzen. Aufklärung ist hier entscheidend.

E-3: Wo sehen Sie für Trend Micro in der SAP-Community die größten Herausforderungen und für den SAP-Bestandskunden den größten Nutzen?

Van Züren: Die Herausforderung liegt sicherlich vor allem darin, unsere Wahrnehmung im SAP-Umfeld zu erhöhen, da Trend Micro hier bislang nur im Infrastrukturmilieu und nicht als integrative Komponente in NetWeaver wahrgenommen wurde. Was uns hier natürlich zugutekommt, ist neben unserer Erfahrung – Trend Micro feiert 2013 seinen 25. Geburtstag – die Tatsache, dass wir die gesamte Bandbreite an Themen abdecken können. Als Marktführer mit einer globalen Abdeckung, der gerade erst wieder von Analysten in unserer führenden Rolle bei Virtualisierung und Cloud Computing bestätigt wurde, unterstützen wir die für SAP-Kunden relevanten Themen – wie eben Virtualisierung und Cloud Computing. Hier sehen wir dann auch den größten Nutzen für SAP-Bestandskunden.

E-3: Was bietet Trend Micro konkret?

Van Züren: In diesem Umfeld bietet Trend Micro mit Deep Security Absicherungen sowohl der Infrastruktur, einschließlich spezieller Regeln für NetWeaver und Co., als auch die Einbindung in die Anti-Malware-Funktionalitäten in NetWeaver an. Gerade die Infrastruktur-Komponenten haben neben dem Sicherheitsaspekt noch einen stark dokumentarischen Charakter. Die schnelle Übersicht über viele Datenquellen in vielen Systemen, Betriebssystemen und Anwendungen stellt eine ausgesprochen reichhaltige Quelle dar. Diese ist unter anderem im Hinblick auf die Dokumentation zur Einhaltung diverser Compliance- und Datenschutzrichtlinien von immenssem Vorteil.

E-3: Wird es ein sicheres Cloud Computing und eine sichere Hana Enterprise Cloud geben können?

Van Züren: ERP als Königsdisziplin aus der Cloud ist nicht mehr neu. Wie sich nun Hana Enterprise Cloud als neues

Angebot entwickeln und wie es von Kunden und Partnern angenommen wird, wird sich erst noch zeigen. Ich bin aber sehr zuversichtlich. Denn ohne jetzt bereits im Detail auf die technischen Details bei der Hana Enterprise Cloud eingehen zu können, kann man doch zumindest sagen: An Cloud Computing führt kein Weg vorbei. Unabhängig von der Hana Enterprise Cloud: Unternehmen sind also gut beraten, sich ihre Partner auszusuchen, mit denen sie sich auf diese Reise begeben möchten – und mit der richtigen Sicherheitsstrategie können sie das Ziel auch erreichen. Denn dass künftig mit gezielten Angriffen zu rechnen ist, die es auf die dort verarbeiteten sensiblen Daten abgesehen haben, liegt auf der Hand.

E-3: Wie lässt sich das Performance-Problem in virtualisierten SAP-Umgebungen lösen?

Schwittay: Entscheidend ist hier die VMware-Integration: Bei VMware gibt es ja gerade ein Programm zur Virtualisierung von SAP-Umgebungen, mit Fokus auf die Performance. Trend Micro und VMware blicken auf eine enge Zusammenarbeit zurück. Mit Deep Security hatte Trend Micro als erster IT-Sicherheitsanbieter agentenlosen Malware-Schutz für virtuelle Umgebungen unter VMware eingeführt, neben der Performance ist hier auch TCO zu nennen. Zudem ist Trend Micro bevorzugter Sicherheitspartner von VMware, Ende 2011 haben beide Unternehmen ein OEM-Abkommen unterzeichnet.

Van Züren: Und nicht zu vergessen: Als wir unser Partnerprogramm Ende 2011 überarbeitet haben, haben wir auch Spezialisierungen eingeführt. Sie sorgen nun für den gezielten Aufbau von Kompetenzen, die bei gemeinsamen Projekten mit VMware- und SAP-Partnern Früchte tragen.

E-3: Gibt es bei Trend Micro speziell ausgebildete SAP-Berater, arbeitet Trend Micro mit Partnern?

Schwittay: Trend Micro bietet seine Lösungen ausschließlich über Partner an, mit denen wir eng zusammenarbeiten. Dazu zählen Systemhäuser mit SAP-Practices, weltweite Systemintegratoren, aber auch Hosting-Anbieter, die SAP-Clouds – inklusive Deep Security – anbieten. Viele Rückmeldungen, die wir erhalten haben, waren bei der Überarbeitung des Channel-Programms vor knapp zwei Jahren eingeflossen beziehungsweise sie tun es noch, das ist ja ein andauernder Prozess. Die bereits angesprochenen Spezialisierungen werden natürlich auch die Zusammenarbeit mit der SAP betreffen, entsprechend ausgebildete Partner werden die Lösungen anbieten und implementieren.

E-3: Danke für das Gespräch.

www.trendmicro.de

AFI ■■■■
BESSERE LÖSUNG | BESSERE DIREKT

Einfacher geht nicht!

www.afi-solutions.com/e-Invoice

Der triple e - Effekt!

Maximale Steigerung von Effizienz & Economy



Besuchen Sie uns

24.-26. September 2013
DMS EXPO Stuttgart
Halle 5 Stand E51

AFI GmbH
Julius-Hölder-Straße 39
70597 Stuttgart
www.afi-solutions.com



Prozessorientierte Integration von IT-Anwendungen



© Mopic, Shutterstock.com

An einem Strang

Um eine integrierte und prozessorientierte IT-Systemlandschaft aufzubauen, bedarf es einer mittelstandstauglichen Methodik, der richtigen Tools für das Management der IT-Architektur sowie eines erfahrenen Beratungspartners, der für die reibungslose Umsetzung sorgt. Ebenso wichtig ist, dass Fach- und IT-Abteilung beim Aufbau neuer Prozesse dieselbe Sprache sprechen.

Von Dries Guth und Torsten Kerwien, Itelligence

In unserer stark wachsenden Geschäftswelt drehen sich die Räder immer schneller. Mittelständische Unternehmen aller Branchen stehen unter einem hohen Wettbewerbsdruck – der stetig steigt. Um langfristig konkurrenzfähig zu bleiben, erweitern viele Betriebe konsequent ihre traditionellen Geschäftsmodelle. Sie expandieren in neue Märkte und bauen dort Vertriebsniederlassungen sowie Produktionsstätten auf oder treiben die Wachstumsstrategie durch den Zukauf kleinerer lokaler Wettbewerber voran. Im Gegenzug werden Bereiche, die nicht mehr zum Kerngeschäft zählen, im Rahmen eines Carve- oder Buy-outs ausgegliedert und als eigenständige Gesellschaften weitergeführt. In einem derart dynamischen Marktumfeld muss die Unternehmens-IT ebenfalls flexibel sein. Ein Unternehmen, das expandiert und immer wieder neue Betriebsabläufe aufbaut, muss sie auch zeitnah in prozessorientierten IT-Lösungen abbilden. Außerdem erwarten die Fachabteilungen spezifische Anwendungen und Services, etwa zur schnelleren Abwicklung von Order-to-Cash- oder Procure-to-Pay-Prozessen. Die Endanwender wollen überdies komfortable Consumer-Technologien, die sie von privaten Mobilgeräten gewohnt sind, auch bei der täglichen Arbeit nicht missen. Und immer häufiger müssen auch Geschäftspartner in die Betriebsabläufe automatisiert eingebunden werden. Im Rahmen eines Mergers sind dagegen die Prozesse, IT-Infrastrukturen, Applikationen, IT-Technologien und Daten zweier bislang eigenständiger Unternehmen zusammenzuführen und zu vereinheitlichen. Bei einem Carve-out wiederum benötigt das neue Unternehmen zeitnah

eine eigenständige IT-Systemlandschaft, um die Geschäftsprozesse effizient durchführen zu können. Diese Beispiele zeigen: Die IT-Verantwortlichen im Mittelstand stehen vor gewaltigen Aufgaben. Um diese zu bewältigen, braucht es eine prozessorientierte und flexible IT-Architektur, die an der strategischen und operativen Unternehmensentwicklung ausgerichtet ist und sie bestmöglich unterstützt. Soweit die Theorie.

Die Praxis in mittelständischen Betrieben sieht häufig anders aus. Es dominieren heterogene IT-Landschaften, die oft mit dem Erfolg des gesamten Unternehmens gewachsen sind. 15 und mehr unterschiedliche Applikationen, SAP- und Non-SAP-Lösungen, sind keine Seltenheit. Hinzu kommen Eigenentwicklungen, Modifikationen und diverse Subsysteme, sei es für die Betriebsdatenerfassung, die Konstruktion oder den Vertrieb. Diese Einzelanwendungen, meist von unterschiedlichen Herstellern, sind in der Regel auch häufig nur gering miteinander verbunden, oft veraltet und dadurch unflexibel in der Weiterentwicklung. Wenn die Systeme miteinander verbunden sind, handelt es sich häufig um Punkt-zu-Punkt-Schnittstellen. In der Folge entstehen organisatorisch geregelte Abläufe oder Redundanzen im Informationsfluss, die Betriebsabläufe werden ausgebremst, die Datenqualität beeinträchtigt. Auch Wartung und Betrieb der Applikationen sind zeitaufwändig und kostenintensiv. Ein weiterer gravierender Nachteil: Die IT-Abteilung braucht lange, um IT-Lösungen für die Fachbereiche bereitzustellen. Also beschaffen oder bauen die Abteilungen die benötigten Anwendungen selbst oder nutzen Cloud-Dienste

– ohne Rücksprache mit der IT. So entsteht eine Schatten-IT, die außerhalb des Einflussbereichs und der Kontrolle der IT-Abteilung liegt und potenziell ein Sicherheitsrisiko darstellt.

Mittelstand: Kaum Erfahrung mit EAM

IT-Anwendungsarchitekturen müssen daher modernisiert, harmonisiert und durch eine prozessorientierte und flexible IT-Planung weiterentwickelt werden. Hier hakt es jedoch häufig: Die IT-Verantwortlichen im Mittelstand können häufig nur schwer argumentieren, dass ein Invest in moderne Methoden wie das Enterprise Architecture Management (EAM) und das Business Process Management (BPM) notwendig ist. Oftmals schreckt die vermutete Komplexität des Themas ab und auch die Personaldecke in den IT-Abteilungen ist meist recht dünn. In Sachen EAM und BPM ist daher kompetente Beratung von außen gefragt. Bei der Wahl eines externen Dienstleisters sollte darauf geachtet werden, dass dieser entsprechende Referenzprojekte nachweisen kann und über Erfahrung sowie eine effiziente und mittelstandsorientierte Architekturmethodik verfügt, wie sie Itelligence mit der Beraterlösung *it.architect* anbietet.

Ist-Zustand ermitteln

Ausgangspunkt für jedes Architekturprojekt ist die Analyse und Dokumentation der bestehenden IT-Systemlandschaft mit allen Komponenten (IT-Infrastruktur, IT-Anwendungen und -Prozesse, Schnittstellen, Geschäftsobjekte

und -regeln oder laufende IT-Projekte). Sie können mit it.architect detailliert und strukturiert in Katalogen erfasst, bewertet und grafisch übersichtlich dargestellt werden. Erst durch die klare Sicht auf das aktuelle Anwendungsportfolio, den Status der einzelnen Applikationen (produktiv oder geplant) oder die Anzahl der Schnittstellen pro Geschäftsobjekt erhält die IT-Abteilung dann die richtigen Antworten auf Fragen wie: Welche IT-Systeme werden wann, wo und von wem zu welchem Zweck eingesetzt? Welche Schnittstellen gibt es zwischen den IT-Systemen? Was für Informationen werden darüber ausgetauscht, und welche Geschäftsregeln werden dafür genutzt? Wie viele systemübergreifende Geschäftsprozesse gibt es überhaupt?

Soll-Architektur definieren

Die genaue Kenntnis der aktuellen IT-Landschaft bildet dann die Grundlage für den nächsten Schritt: Ausgehend vom Ist-Zustand wird in einer Gap-Analyse der künftige Soll-Zustand der IT-Anwendungsarchitektur auf Basis definierter Soll-Prozesse ermittelt und die notwendige Veränderung innerhalb der Integrationsszenarien für die Geschäftsprozesse und Applikationen ermittelt. Mithilfe dieses Ansatzes lassen sich Potenziale von prozessorientierten Integrations-szenarien ermitteln und Handlungsempfehlungen für die künftige IT-Architektur ableiten. Die methodische Herausforderung besteht darin, die vorhandene IT-Landschaft durch einzelne Maßnahmen so zu transformieren und zu optimieren, dass sowohl ein Soll-Prozess bestmöglich unterstützt als auch ein handhabbares Maß an Veränderung in der IT gefunden wird. An dieser Stelle ist profundes Prozesswissen nötig, die IT muss näher an das Business heranrücken. Mit der Unterstützung externer Berater, die das Projekt in allen Phasen begleiten, lassen sich typische Fehler auf dem Weg zu einer prozessorientierten IT-Architektur vermeiden. Auch bei der technischen Implementierung und der Integration prozessorientierter Anwendungen leistet die Erfahrung von Experten gute Dienste, etwa bei der Auswahl geeigneter Integrationslösungen wie der Modellierungs- und Laufzeitumgebung SAP NetWeaver Process Orchestration (SAP NetWeaver PO). Diese führt die drei Komponenten NetWeaver Process Integration, NetWeaver Business Process Management und NetWeaver Business Rules Management (SAP NetWeaver BRM) in einem einzigen Installationspaket zusammen.

Anwendungsportfolio integrieren

Als ersten Schritt zum Aufbau einer prozessorientierten, homogenen IT-Architektur empfiehlt sich die Integration aller von einem Soll-Prozess betroffenen Anwendungen sowie der Eigenentwicklungen. Sie erfolgt über NetWeaver PI.



Dries Guth ist Team Manager Process Orchestration und Architecture Management Consulting bei intelligence.

Speziell für die EDI-Integration von Geschäftspartnern gibt es in NetWeaver PO ein B2B-Add-on, mit dem sich die EDI-gestützten B2B-Prozesse automatisieren lassen. Um die Projektklaufzeit möglichst gering zu halten, bietet intelligence vorgefertigte Mappings, die in das Projekt einfließen können. Anschließend wird die IT-Landschaft unternehmensweit vereinheitlicht und vereinfacht, indem die Applikationen von Drittanbietern und Eigenentwicklungen wo immer möglich durch SAP-Standardlösungen ersetzt werden. Da sich dadurch allerdings gewohnte Prozessabläufe und damit das Arbeitsverhalten und das Rollenverständnis der Mitarbeiter verändern können, ist es ratsam, die Fachabteilungen und die Endanwender frühzeitig und aktiv miteinzubeziehen. Die Geschäftslogiken für diese Prozesse verwaltet NetWeaver BRM zentral, bei Bedarf können die Fachanwender jedoch selbst Werte vorhandener Geschäftsregeln hinzufügen oder bestehende ändern. Durch diese SAP-Lösung wird insbesondere für das Feld der Geschäftslogik eine gemeinsame Sprache zwischen Fach- und IT-Abteilung etabliert.

Prozesse grafisch einfach modellieren

Der Aufbau von Geschäftsprozessen und -anwendungen über unterschiedliche Backend-Systeme hinweg oder die Erweiterung von Kernprozessen lässt sich mit NetWeaver BPM schnell und komfortabel ausführen. Dabei kann es sich um klassische End-to-End-Prozesse wie Order-to-Cash oder Procure-to-Pay oder um genehmigungsintensive oder personenzentrierte Prozesse handeln. Da die BPM-Lösung den Industriestandard Business Process Model and Notation (BPMN) in der aktuellen Version 2.0 nutzt, lassen sich diese Prozesse grafisch und damit ohne technische Hürden modellieren; das aufwändige Coding der Prozesslogik in ABAP oder Java entfällt. Dadurch können Fach- und



Torsten Kerwien ist Team Manager Process Orchestration und Business Process Management Consulting bei intelligence.

IT-Abteilung gemeinsam ein Modell für einen fachlichen Geschäftsprozess ausarbeiten, der anschließend in Form einer End-to-End-Applikation direkt implementiert und IT-gestützt ausgeführt werden kann – ein erfolgskritischer Faktor bei der Entwicklung prozessorientierter Anwendungen.

Erfahrungsgemäß gibt es keine gemeinsame Sprachregelung zwischen Business und der IT-Organisation. Fehlen einheitliche Definitionen etwa für Begriffe wie Prozess-Aktivität, Schnittstelle oder IT-System, sind Missverständnisse bei der Kommunikation vorprogrammiert, wichtige Entscheidungen können sich verzögern. Als Standard für die Prozessmodellierung fungiert BPMN 2.0 hier quasi als Brücke, um die sprachliche Kluft zwischen den Fachbereichen und der IT-Organisation zu überwinden und Informationen zu fachlichen wie auch technischen Integrationsprozessen auszutauschen. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Einführung neuer und die Optimierung bestehender Prozesse top-down von den Fachbereichen oder bottom-up von der IT-Abteilung vorangetrieben wird. Der Schlüssel zum erfolgreichen Aufbau einer prozessorientierten IT-Landschaft liegt vielmehr darin, dieses Ziel von beiden Seiten anzuvisieren. Aufgabe der IT ist es dabei, Transparenz in die IT-Landschaft zu bringen und sie neu und prozessorientiert zu strukturieren, während die Fachbereiche ihre Themen und Prozessvorschläge einbringen. Auf diese Weise entsteht ein strategisches Architekturmanagement, mit dem dann geschäftliche Veränderungen flexibel umgesetzt werden können – der Kreis schließt sich.

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

intelligence

Dominant mit SAP All-in-One

Kleinere mittelständische Unternehmen stehen häufig vor der Herausforderung, ihr Wachstum nicht nur personell oder materiell zu bewältigen, sondern dieses auch mit der betriebswirtschaftlichen Software abbilden zu können. Hier stoßen ERP-Systeme oft an ihre Grenzen. Daher entschloss sich Dominant Semiconductors Europe dazu, SAP Business One durch SAP All-in-One abzulösen.

Von Andreas Müller, SAP-Consultant, Abilis

Für die Ablösung von SAP Business One durch SAP All-in-One entschied sich Dominant für Abilis als Partner, der die Rolle als SAP-Gesamtlösungslieferant einnehmen sollte. Für die Einführung wurde eine Best-Practice-Variante gewählt, die etablierte Standardprozesse enthält und wodurch eine optimale Kostenstruktur des Gesamtprojekts sichergestellt werden konnte.

Der Unterschied der beiden ERP-Systeme ist einfach gesagt: Die Zielgruppe von Business One sind kleinere und mittlere Unternehmen. Die Zielgruppe von SAP ERP hingegen sind große Unternehmen und Konzerne. Eine noch bessere Kategorisierung ergibt sich durch die Anforderungen einzelner Unternehmen. Je komplexer diese Anforderungen sind, desto eher ist zu einer Nutzung von SAP ERP zu raten. ERP kann dabei als Multifunktionswerkzeug für alle Unternehmensbereiche gesehen werden, wohingegen Business One als Werkzeug dient, um die wichtigsten Geschäftsprozesse softwaretechnisch abbilden zu können. Bei Business One steckt die Logik (Intelligenz) im Client, die Datenbank wird vom Server zur Verfügung gestellt. Dieses Prinzip wird als 2-tier bezeichnet. Bei SAP ERP besteht der Aufbau aus drei Schichten: dem User Interface (Presentation Server), dem Applikationsserver, in welchem die Businesslogik steckt, und dem Datenbankserver. Dadurch kann ein SAP-ERP-System beispielsweise auch mehrere Applikations- und/oder Präsentationsserver verwenden, um große Userzahlen oder ein hohes Datenaufkommen bewältigen zu können. Auch für die Firma Dominant waren es schließlich die spezifischen Anforderungen, die das Unternehmen zu einem Umstieg auf SAP ERP bewogen. Diese waren:

- umfangreiche Chargenverwaltung in der Logistik und Möglichkeit der Nachverfolgung
- Einrichtung von Lieferanten- und Kundenkonsignationslagern
- Abbildung internationaler Geschäftsvorfälle unter Berücksichtigung steuerrechtlicher Besonderheiten
- Abbildung diverser LED-Ausprägungen im Materialstamm
- effiziente Vereinnahmung und Kommissionierung der Ware

Die Herausforderung für das Unternehmen lag darin, die Masse an Materialien in unterschiedlicher Ausprägung chargenverwaltet abzubilden und Chargen effizient und übersichtlich einsehen beziehungsweise pflegen zu können. Dies gestaltete sich in Business One sehr umständlich. Zudem wurden vor der Einführung diverse Listen außerhalb des ERP-Systems geführt, in welchen Materialpreise für unterschiedliche Vertriebskanäle verwaltet wurden. Somit zogen diese und weitere Problemfelder einen erheblichen manuellen Verwaltungsaufwand nach sich. Mit der Best-Practice-Komplett-einführung von SAP ERP entfallen diese manuellen Verwaltungsaufwände vollständig. Durch die Best-Practice-Prozesse und die punktuellen Anpassungen an die Bedürfnisse des Kunden blieben die Einführungskosten so niedrig wie möglich. Der einzige physikalische Server, auf dem aber nicht nur Business One lief, sondern auch alle weiteren Anwendungen wie Exchange, wurde in den Ruhestand geschickt. Heute sind bei Dominant zwei physikalische Server im Einsatz. Die Virtualisierung wird mit VMware betrieben, sodass es 16 virtuelle Server gibt. Als Betriebssystem ist Windows 7 (Windows Small Business Server 2010 für Exchange, Office) im Betrieb. Die Datenbank wird von der SAP gestellt (Max DB). Der Umstieg von Business One auf All-in-One betraf die Geschäftsbereiche Einkauf, Materialwirtschaft, Vertrieb,

Logistik sowie Finanz- und Rechnungswesen. Die Migration offener Bestellungen und Vertriebsaufträge wurde durch ein eigenentwickeltes Migrationstool per Knopfdruck eingespielt. Die Migration des Materialstamms gestaltete sich etwas komplexer, weil bei Erstmigration zusätzlich in jeden Materialstamm detaillierte Herstellerbeschreibungen mit aufgenommen werden sollten, welche als Grunddatentexte migriert wurden. Als Migrationstool wurde hierbei eine Kombination aus SAP LSMW (Legacy System Migration Workbench) und einer eigenen Migrationslösung verwendet. Für die Kunden- und Preismigration setzte man ebenfalls auf das Migrationswerkzeug LSMW. In diesem Fall wurden die Daten auf Basis einer Excel-Tabelle in das SAP-System eingespielt, welche ein zuvor definiertes Datenformat besaß.

Jede Warenanlieferung enthält Hunderte LED-Rollen in unterschiedlichen Ausprägungen und mit unterschiedlichen Chargeninformationen. Um die entsprechenden Informationen komfortabel handhaben zu können, wurde eine Lösung entwickelt, welche es ermöglicht, die zuvor seitens der Konzernmutter in Malaysia anvisierten Liefermengen inklusive aller Informationen per Upload aus einer Datei

Dominant Semiconductors Europe, europäische Tochtergesellschaft von Dominant Opto Technologies, ist ein führender SMT-LED-Hersteller. Seit 2000 liegen die wichtigsten Bereiche des Unternehmens in der Konzeption, Entwicklung und Herstellung von optoelektronischen Halbleiterbauelementen. Dominant deckt dabei LED-Produktbereiche für Automotive-, Consumer-, Kommunikations- und industrielle Anwendungen ab.

- schnellere und integrativere Datennutzung durch starkes Wachstum und dadurch mehr Daten

auf Basis MS Excel zu vereinnahmen. Somit werden beim Wareneingang mehrere Stunden manuellen Pflegeaufwands eingespart. Da viele Materialkennungen sehr ähnlich sind und sich oft nur durch einen einzelnen Buchstaben unterscheiden, kam es in der Vergangenheit immer wieder zu vereinzelt Fehlern bei der Warenkommissionierung. Um diese zukünftig effizient und fehlerfrei zu gestalten, wurde im Warenausgang zeitgleich zum SAP-Projekt eine externe Scanner-Lösung implementiert, da diese nicht Bestandteil von SAP ist. Die Schnittstellenerstellung erfolgte ebenfalls durch Abilis. Hierdurch entfällt die früher manuelle und zeitintensive Pflege der gelieferten Chargen, da die Information heute auf direktem Weg vom Scanner an das SAP-System übermittelt wird. Bereits während des Scanvorgangs werden Charge und Materialnummer mit der Lieferposition abgeglichen, was eine fehlerhafte Kommissionierung der Ware verhindert. Bei den Formularen wurde auf die vordefinierten Smartforms-Formulare im Best-Practice-System zurückgegriffen, welche für den Kunden individuell und auf dessen Bedürfnisse hin angepasst wurden. Für die detaillierte Bestandsinformation inklusiver Merkmals- und Chargeigenschaften wurde ein individuelles Bestandsprogramm erstellt. Mit diesem besteht jederzeit die Möglichkeit, die Lagerbestände jeder LED inklusive Chargeninformationen und Leuchtgruppen abzufragen. Im Rechnungswesen wurde die Herausforderung gelöst, Lieferungen bereits vor Buchung des Warenausganges fakturieren zu können.

Holger Wachno, Operations Director bei Dominant Semiconductors Europe und früher viele Jahre in der SAP-Administration tätig, begleitete international komplexe SAP-Projekte. Er beschreibt die Einführung von All-in-One bei Dominant wie folgt: „Mit der Best-Practice-Einführung von SAP ERP sparten wir Zeit und Geld. Durch die Nutzung von Standardprozessen, welche auf unsere individuellen Bedürfnisse adaptiert wurden, konnten wir das Migrationsprojekt schnell und kosteneffizient abschließen. In der Logistik blicken wir heute auf eine durchgehende Prozesskette. Automatismen, Fehlerfreiheit und Nachverfolgbarkeit stehen hier an erster Stelle. Dies war vor Einführung von SAP ERP nicht möglich.“ Dominant befindet sich nun seit einem halben Jahr im Betrieb mit SAP ERP. Insgesamt gibt es zehn All-in-One-Arbeitsplätze, fünf mehr als zu Zeiten von Business One. Abilis betreut Dominant weiterhin in der Systemoptimierung sowie der Realisierung weiterer technischer Herausforderungen.

www.abilis.de



Andreas Müller arbeitet bei Abilis als Projektleiter in den Bereichen SAP-Prozessoptimierung sowie SAP-Einführung.

Auf einen Blick	SAP Business One	SAP ERP All-In-One
Entwickelt für	kleine und mittelständische Unternehmen, die ihr Geschäft durchgängig integrieren und wachsen wollen.	mittelständische und schnell wachsende kleine Unternehmen, denen die Optimierung ihrer Unternehmensleistung wichtig ist.
Die passende Lösung für Unternehmen,	die ambitionierte Wachstumsziele verfolgen und dafür eine nahtlos integrierte Software benötigen.	deren Geschäftsziele sich mit den bestehenden IT-Systemen und ERP-Lösungen nicht erreichen lassen.
Branchenunterstützung	alle	alle
Funktionsumfang	kostengünstige ERP-Einstiegslösung	weit skalierbare ERP-Lösung mit umfassenden branchenspezifischen Funktionen
Implementierungsdauer	2-4 Wochen (Angabe SAP)	8-16 Wochen (Angabe SAP)
Business-Intelligence-Funktionen	eingebundene Analysen, Ad-hoc-Abfragen und Standardberichte; integriert in die Software SAP Crystal Reports	eingebundene Analysen, Ad-hoc-Abfragen und Standardberichte; grafisch aufbereitete Berichte und Dashboards sowie SAP-Best-Practice-Pakete; integriert in die Software SAP BusinessObjects BI, Edge Edition



Saubere Stammdaten

- Bis zu 40 % weniger Pflegeaufwand
- In einem Schritt Material anlegen für beliebig viele Organisationseinheiten
- Userfreundliches Handling
- Komfortables Customizing
- Definition differenzierter Workflowschritte pro Materialart und Organisationseinheit
- Vorschlagswerte anpassen: schnell und sicher durch Kopierfunktion
- Workflowintegrierte Pflege abhängiger Stammdaten
- Automatisierte Arbeitsschritte

Erfahren Sie mehr:

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-Jahreskongress '13
NCC Nürnberg, Halle 12, Stand Nr. H4

Organigramme im Zeitalter mobiler Endgeräte

Zu jeder Zeit an jedem Ort

Mobile Endgeräte haben in den vergangenen Jahren die Schnelllebigkeit im Arbeitsalltag stark geprägt. Sowohl das Bedürfnis als auch die sukzessiv aufkommende Pflicht, zu nahezu jeder Zeit an Geschäftsprozessen teilnehmen und Informationen abrufen zu können, gewinnen zunehmend an Bedeutung. Während man zwischen zwei Atemzügen auf dem Smartphone E-Mails abrufen, Telefonate führen und sich auf das nächste Meeting vorbereiten, ist es vor allem wichtig, den Überblick zu behalten. Aussagekräftige Organigramme sind hier als Landkarte des Unternehmens ein hilfreiches Werkzeug.

Das Unternehmen Ingentis Softwareentwicklung stellt mit dem Ingentis org.manager [mobile] HR-Managern und Personalverantwortlichen jene Informationen auf dem Apple iPad zur Verfügung, die sie in ihren täglichen Arbeitsprozessen benötigen – einen aktuellen Überblick über die Organisationsstruktur inklusive aktueller Kennzahlen sowie Detailinformationen zu Abteilungen, Planstellen und Mitarbeitern. org.manager basiert auf der gleichnamigen Organigrammsoftware von Ingentis. Beim org.manager werden die notwendigen Daten vom führenden Personalwirtschaftssystem (zum Beispiel SAP HCM) zur Verfügung gestellt. Änderungen im Quellsystem werden automatisch berücksichtigt. Der Anwender kann innerhalb weniger Minuten das Design des Organigramms bestimmen und festlegen,



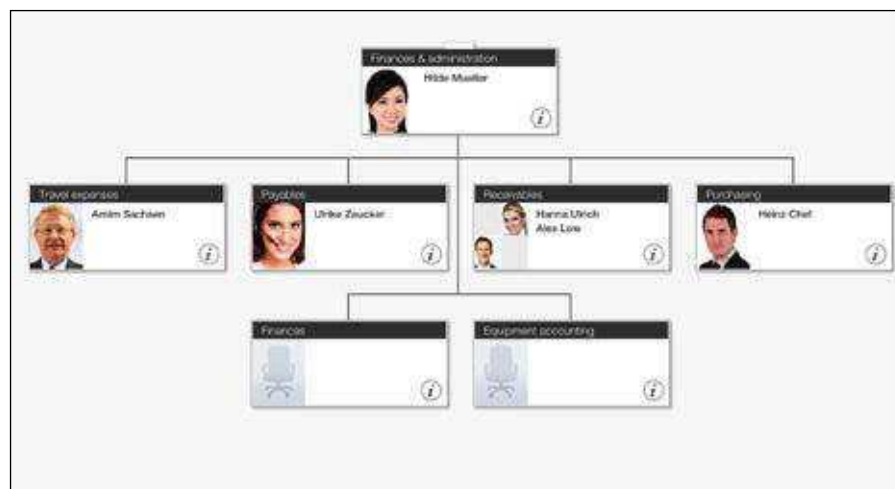
Detailinformationen zu einem Mitarbeiter.

welche Informationen und Kennzahlen angezeigt werden sollen. Über die HTML-Ausgabe ist eine einfache und schnelle Integration des Organigramms in das firmeninterne Netzwerk möglich. In der mobilen Ausführung wird auf das Prinzip „weniger ist mehr“ gesetzt. Die Oberflächen sind übersichtlich gestaltet und intuitiv bedienbar. Vor wenigen Tagen ist im App Store die zweite Version erschienen. Durch Multitouch-Wischgesten ist nun eine einfache und fließende

Navigation durch das Organigramm möglich. „Neben den Oberflächen haben wir auch technische Aspekte der App verbessert. Die App reagiert schneller als ihre Vorgängerversion und kann nun noch einfacher an individuelle Kundenwünsche angepasst werden“, berichtet Marc Rudolph, Leiter der Ingentis Labs. Durch das adaptive Layout passt sich, je nachdem, wie das iPad gehalten wird, die Anordnung des Organigramms automatisch an. „Gerade von Apps auf Smartphones und Tablets erwarten die Nutzer eine maßgeschneiderte Unterstützung ihrer Arbeitsabläufe. Hier entscheidet sich, ob eine App dauerhaft als gewinnbringendes Werkzeug eingesetzt oder schon nach drei Tagen wieder vergessen wird“, so Marc Rudolph. Kunden können daher explizit angeben, welche Kennzahlen und Informationen in der App angezeigt werden sollen. Durch Mitarbeiterbilder und Diagramme verwandelt sich das Organigramm in ein wichtiges Werkzeug mit tagaktuellen Informationen.

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





Das Organigramm auf Abteilungsebene.

GANZ EINFACH!



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

Einfach Code scannen und
mehr erfahren!



Neue MES-Branchenlösung für die Metallverarbeitung

Easy Metal

© Ely Studio, Shutterstock.com

Die Anforderungen der Metallverarbeitung an ein Manufacturing Execution System (MES) ähneln denen vieler anderer Industriebereiche – es gibt aber auch wesentliche Unterschiede. Die Branchenlösung „Hydra for Metals“ unterstützt Metallverarbeiter entlang der kompletten Wertschöpfungskette.

Die modular aufgebaute MES-Branchenlösung „Hydra for Metals“ basiert auf dem breiten Standard der MES-Lösung Hydra von MPDV und unterstützt die Metallverarbeitung bei der Bewältigung zahlreicher Herausforderungen im Produktionsalltag. Die Lösung bietet dazu sowohl übergreifende als auch auf einzelne Fertigungsverfahren spezialisierte Funktionen. Dabei sind die in der VDI-Richtlinie 5600 definierten Aufgaben einer integrierten MES-Lösung auch für die Metallverarbeitung relevant:

■ Feinplanung und -steuerung

Viele Prozesse in der Metallverarbeitung sind zeitkritisch und fordern eine Reihenfolgeoptimierung ähnlicher Verarbeitungsvarianten (Chargen- beziehungsweise Kampagnenbildung). Der Hydra-Leitstand in dieser speziellen Ausprägung bietet daher über die normale Fertigungsplanung hinaus Funktionen zur Kampagnenplanung sowie zur optimierten Belegung von Bearbeitungszentren. Dabei werden sowohl minimale als auch maximale Liege- beziehungsweise Prozesszeiten zwischen den einzelnen Arbeitsgängen berücksichtigt. Auch die Optimierung mit Blick auf zeit- und kostenintensive Rüstwechsel oder energieaufwändiges Umtemperieren von Öfen ist möglich. Hydra for Metals übernimmt dafür über eine zertifizierte Schnittstelle Stammdaten und Ecktermine aus SAP oder anderen ERP-Systemen. Durch die Berücksichtigung von Echtzeitdaten aus der Fertigung können Engpässe früher erkannt und die realen Kapazitäten optimal ausgenutzt werden. Der Hydra-Leitstand ist somit deutlich näher am Wertschöpfungsprozess als eine Grobplanung im ERP-System.

■ Datenerfassung

Sämtliche MES-Anwendungen von der Fertigungssteuerung bis hin zum Qualitätsmanagement profitieren von einer umfassenden Echtzeit-Datenerfassung entlang der gesamten Wertschöpfungskette: Betriebs- und Auftragsdaten, Los- und Chargeninformationen sowie automatisch erfasste Maschinen- und Prozessdaten. Dank der Erfahrungen zahlreicher Maschinenkopplungen über vielfältige Schnittstellen kann mit Hydra for Metals nahezu jede Maschine angebunden werden. Außerdem sind Bedienerdialoge für manuelle Dateneingabe flexibel für die unterschiedlichen Produktionsschritte konfigurierbar.

■ Betriebsmittelmanagement

Die Fertigungsverfahren in der Metallverarbeitung belasten die Maschinen, Werkzeuge und andere Hilfsmittel enorm. Daher ist deren Verwaltung als Ressourcen in einem MES-System ratsam. Dadurch kann in der Feinplanung deren Verfügbarkeit geprüft und die Ressourcenhistorie automatisch geführt werden. Vorbeugende Instandhaltung mittels Wartungskalender ist somit auch ohne Handaufschreibungen möglich. Dies ist vor allem in der Metallverarbeitung wichtig, da Werkzeuge oftmals sehr teuer sind und die Qualität der Produkte vom Zustand der Werkzeuge abhängt. Die Lösung von MPDV verwaltet sowohl Gussformen, die nur wenige Male verwendet werden können oder jedes Mal zerstört werden, als auch Werkzeugmagazine und Paletten-Bahnhöfe in Bearbeitungszentren. Die Verwaltung von Betriebsmitteln geht dabei weit über den Funktionsumfang eines ERP-Systems wie SAP hinaus.

■ Materialmanagement

Da auch metallische Rohstoffe kostenintensiv sind, unterstützt das Materialmanagement in Hydra for Metals den kostenoptimierten Einsatz von Rohstoffen, Schrotten und Halbzeugen. Material, das sich lediglich in den Stoffeigenschaften (Beispiel: Legierung) unterscheidet, wird ebenso eindeutig im Bestand verwaltet wie große Halbfabrikate, bei denen die genaue Position im WIP-Puffer (Work in Progress) relevant ist. Das Materialmanagement unterstützt die Feinplanung durch Steuerung des Materialflusses. Es sorgt somit für Bestands- und Logistiko Optimierung und stellt Funktionen zur prozessübergreifenden Rückverfolgung (Traceability) zur Verfügung – von der Schmelze bis zum fertigen Produkt. Alle Grunddaten zum Material stammen hierbei aus dem führenden ERP-System.

■ Qualitätsmanagement

Eine an den einzelnen Arbeitsschritten orientierte Prüfplanung reduziert den Aufwand und sichert die Prozessstabilität. Der Werker selbst kann viele Qualitätsprüfungen direkt an der Maschine durchführen und dazu das gleiche Erfassungsterminal nutzen wie für die BDE-Meldungen. Die Anbindung von digitalen Messinstrumenten, speziellen Messmaschinen und anderen Hilfsmitteln erleichtert die Prüfungen und verhindert Eingabefehler. Zudem können Prüfergebnisse den weiteren Prozessablauf beeinflussen – egal, ob beim Gießen nachchargiert werden muss oder nachfolgende Prozessschritte erst nach bestandener Prüfung freigegeben werden (Prozessverriegelung). Je nach Konfiguration generiert Hydra for Metals automatisch Reklamationen,

Daten für die Lieferantenbewertungen, erstellt Prüfzeugnisse und dokumentiert Prozessparameter. Alternativ können die CAQ-Funktionen auch als SAP-Subsystem genutzt werden. Hierbei erfolgt die komplette Prüfplanung in SAP.

■ Informationsmanagement

Die Lösung wertet alle entlang der Wertschöpfungskette erfassten Daten aus und verdichtet diese bedarfsgerecht. Die Branchenlösung visualisiert die Ergebnisse in flexiblen Pivot-Tabellen, konfigurierbaren Diagrammen und übersichtlichen grafischen Darstellungen, die sowohl am Arbeitsplatz als auch am Erfassungsterminal oder auf Großbildschirmen in der Fertigung angezeigt werden können. Verletzungen von Schwellenwerten werden mittels des integrierten Eskalationsmanagements an definierte Stellen beziehungsweise Personen gemeldet. Im Gegensatz zu ERP-Systemen, die meist nur auf Basis von Tagen oder Schichten auswerten können, bietet die MES-Lösung Hydra deutlich mehr Flexibilität bei der Wahl des Auswertungszeitraums.

■ Leistungsanalyse

In wettbewerbsintensiven Branchen wie der Metallverarbeitung spielen aktuelle und aussagekräftige Kennzahlen sowie Soll-Ist-Vergleiche eine entscheidende Rolle. Hierbei kommen sowohl standardisierte (zum Beispiel nach VDMA-Einheitsblatt 66412) als auch individuell definierte Kennzahlen zum Einsatz. Wichtig ist, dass die Daten belastbar und aktuell sind – denn darauf basierend werden sowohl kurzfristige als auch weitreichende Entscheidungen getroffen. Hydra for Metals stellt ein breites Feld an Informationen und Auswertungen zu Kennzahlen in Echtzeit zur Verfügung, die bei Bedarf beliebig erweitert oder angepasst werden können. Über eine zertifizierte Schnittstelle können sämtliche Kennzahlen und Informationen aus Hydra auch in SAP-Anwendungen (Business Intelligence) genutzt werden.

■ Energiemanagement

Auch wenn das Energiemanagement erst zukünftig Bestandteil der VDI 5600 wird, kümmert sich die Lösung

heute schon darum, da die meisten Fertigungsverfahren in der Metallverarbeitung sehr viel Energie benötigen und es daher ein Reizthema ist. Die Branchenlösung erfasst Verbräuche und Leistungswerte direkt in der Produktion und korreliert diese mit Auftrags- und Maschinendaten. So ist beispielsweise die Auswertung des Energieverbrauchs bestimmter Arbeitsgänge möglich, aber auch die Planung einer Wartung (Nachschärfen eines Werkzeugs), sobald die Leistungsaufnahme einer Maschine einen Schwellenwert übersteigt. Auch die Fertigungssteuerung kann mit Blick auf den Energieverbrauch optimiert werden. Neben der elektrischen Energie kann Hydra for Metals auch mit anderen Ressourcen wie Gas, Druckluft oder Abwärme umgehen.

■ Personalmanagement

Im Personalmanagement bietet die Manufacturing-Execution-System-Lösung sowohl Funktionen zur Personalzeiterfassung als auch zur Verwaltung von Zeitkonten (zum Beispiel Fehlzeiten- und Urlaubsplanung). Ein leistungsorientiertes Entlohnungssystem, die qualifikationsbasierte Personaleinsatzplanung (PEP) und das Zutrittskontrollsystem runden Hydra for Metals ab. Die Ergebnisse aus der Leistungslohnermittlung werden über eine standardisierte Schnittstelle ans HR-System übergeben. Für die Metallverarbeitung besonders interessant sind beispielsweise sicherheitsrelevante Qualifikationsmerkmale wie „Schweißerlaubnis“ oder „Maschinenführerschein“ in der PEP und solche zur Durchführung von Plausibilitätsprüfung bei der Personalanmeldung.

Zusätzlich zu den prozessübergreifenden Anwendungen bietet Hydra for Metals zahlreiche weitere Funktionen, die für einzelne Prozessschritte beziehungsweise Fertigungsverfahren von Bedeutung sind. Ausgewählte Beispiele dafür sind der integrierte Gattierungsrechner, ein für Walzen optimiertes Instandhaltungsprogramm und die Verwaltung von komplexen Bearbeitungszentren.

www.mpdv.de

Nutzen eines MES-Systems

Letztendlich laufen Optimierungsmaßnahmen immer auf die Reduzierung von Kosten hinaus. Die Zwischenergebnisse sind dabei ebenso vielseitig wie prozessspezifisch. Durch den Einsatz der Branchenlösung Hydra for Metals kann Folgendes erreicht werden:

- Steigerung der Ressourceneffizienz (Material, Maschinen, Energie)
- Reduzierung von Lager- und WIP-Beständen
- Senkung der Instandhaltungsaufwände
- Verbesserung der Maschinen- und Anlagenauslastung
- Verkürzung der Durchlaufzeiten
- Reduzierung der Ausschussquote

Flexible SAP-Services - Optimal kombiniert



Frische Ideen mit Leidenschaft und Kompetenz umgesetzt.

Wir unterstützen Sie mit passenden SAP-Beratungs- und Outsourcing-Services. Von Branchenlösungen für den Mittelstand über den Komplettbetrieb Ihrer Anwendungen und IT-Infrastruktur bis hin zum Application Management. Und das wunschgenau und flexibel – genau nach Ihrem Geschmack.

Überzeugen Sie sich selbst:
tds.fujitsu.com

Anwenderfreundliches Qualitätsmanagement mithilfe von SAP MII

Ein gutes Gefühl

Der Chemiekonzern Clariant plante in seinem Labormanagement eine Standardisierung der Dokumentations- und Planungsprozesse. Dafür war allerdings eine organisatorische Zusammenlegung von sechs Betriebslaboren in ein integriertes System notwendig.

Von Ulf Kottig, Trebing + Himstedt

© HUANSHENG XU, Shutterstock.com



Wer eine umfangreiche Produktvielfalt in über 70 Ländern mit einem einheitlichen Produktionsstandard sicherstellen möchte, kann das nur mit einer entsprechend intelligenten Software leisten. Clariant, Experte in der Spezialchemie, entschied sich für Trebing + Himstedt. Die SAP-MES-Experten überzeugten durch optimierte Prozesse und Bedienoberflächen sowie eine durchgängige Integration in das SAP-QM-Modul des Zentrallabors. SAP Manufacturing Integration and Intelligence (MII) bildet dabei die Plattform für die Oberflächen der Anwender als auch die Datendreh-scheibe zum SAP QM.

Der Clariant-Standort in Gendorf produziert in sechs Produktionsbetrieben mit 100 Produktionsressourcen etwa 1500 verschiedene Produkte. Das entspricht einer Menge von 800.000 Tonnen pro Jahr inklusive der Zwischenprodukte. Am Standort wurden dafür dezentrale Betriebslabore vorgehalten, die die qualitätsrelevanten Laboruntersuchungen durchgeführt und ausgewertet

haben. Damit die internen Abläufe optimiert werden konnten, wurde ein Zentrallabor geschaffen, welches die organisatorische Zusammenlegung der Aufgaben übernehmen sollte. Die dezentralen Labore haben bisher ihre Daten in Subsystemen erfasst und ausgewertet. Da die Systeme auf unterschiedlichen Tools realisiert und zum Teil selbst programmiert wurden, war keines wirklich in der Lage, als zentrales System zu fungieren. Hinzu kam, dass der Freigabeprozess zwingend im vorhandenen SAP-QM-System erfolgen musste, somit also auf Grund fehlender Stammdaten eine doppelte Datenpflege und Ergebniserfassung erforderlich machte. Ein weiterer Nachteil war die fehlende Planungsfunktionalität für die Probenentnahme, somit konnten keine Aussagen über das zu erwartende Arbeitsvolumen gemacht werden. Das Ziel war die Einführung eines einheitlichen Dokumentations- und Planungssystems, welches dem heutigen Service-Level mindestens entspricht und die Abläufe in einem neuen zentralen Labor zusätzlich unterstützt. Das Laboratory Information Management

System (LIMS) musste für eine zukunftsorientierte Ausrichtung folgende Bedingungen erfüllen:

- SAP-integrierbares System
- zentrale Stammdatenhaltung im SAP
- einfache Bedienbarkeit
- flexibel und anpassbar
- 24x7-Verfügbarkeit
- kurzfristig realisierbar
- durch das Gesamtprojekt finanzierbar

Auf Basis dieser Anforderungsliste wurden vier unterschiedliche Lösungsszenarien untersucht. In der ersten Option wurden alle Funktionen durch das vorhandene SAP-System abgedeckt. Hierfür würden keine weiteren Tools und Schnittstellen notwendig. Allerdings zeigte sich sehr schnell, dass die Bedienung durch die Mitarbeiter in den sechs Betrieben viel zu komplex werden würde. Als zweite Option wurde die Einführung eines dedizierten LIMS untersucht. Hier kam man auf ein ungünstiges Kosten-Nutzen-Verhältnis sowie eine Dopplung vieler Funktionalitäten, die im SAP QM

bereits zur Verfügung stehen. Als dritte Alternative wurde die Einführung eines Manufacturing Execution Systems (MES) untersucht und ebenfalls als zu komplex und umfangreich für die gestellten Anforderungen verworfen. Schließlich hat Clariant sich für die vierte Variante entschieden, die Einführung eines LIMS unterstützt durch SAP Manufacturing Integration and Intelligence (SAP MII). Diese Lösung war entsprechend schlank und die Einführung innerhalb des Projekts realisierbar und finanzierbar. Durch die SAP Integration hat man sich den Weg offen gehalten, das System nach Bedarf sukzessive zu einer vollwertigen SAP-MES-Lösung weiterzuentwickeln.

Die Entscheidung für ein SAP-basiertes System fiel deshalb, da ein integriertes System doppelte Stammdatenhaltung verhindert und somit eine durchgängige Datenkonsistenz sichergestellt wird. Vor der Umsetzung wurden zunächst eine Ist-Aufnahme der QM-Prozesse sowie der zukünftige Soll-Prozess mithilfe einer MES-Prozessmodellierung (BPMN) beschrieben. Diese Modellsprache verdeutlicht den Ablauf und vermittelt allen beteiligten Abteilungen und Personen ein einheitliches Verständnis über die Prozess- und IT-Anforderungen. Für die Probenentnahme wurde folgender Prozessablauf festgelegt: Probenplanung, Probenerstellung, Etikettendruck, Probentransport in das Labor, Probeneingang im Labor, Durchführung und Dokumentation, Rückstellmusterlagerung und Kostenverrechnung. Wobei sicherzustellen war, dass neben den routinemäßig im SAP QM geplanten Proben auch weitere außerplanmäßige Proben zu entnehmen und in den Prozess zu integrieren sein mussten. „Trebing + Himstedt hat auf Basis seiner Expertise unseren Prozess und die daraus resultierenden Bedürfnisse

seitens Clariant sehr schnell verstanden und entsprechend gut umgesetzt, so hatte ich von Anfang an ein gutes Gefühl für die erfolgreiche Realisierung des Projekts“, sagt Alfred Stockner, Production & Site Support Gendorf BU ICS, Clariant Produkte (Deutschland).

Eine entscheidende Anforderung an das LIMS war, die Benutzerführung und Informationsversorgung so einfach wie möglich zu gestalten. Denn ein einheitlicher, bedienerfreundlicher Prozess ermöglicht es den Mitarbeitern in der Produktion, die gleichen Schritte in gleicher Qualität auch an unterschiedlichen Betriebsstätten wie gewohnt umzusetzen. Zu diesem Zweck wurden von Trebing + Himstedt optimierte Oberflächen mit einfachen Reitern für die Prozessführung in SAP MII entwickelt. In der ersten Arbeitslisten-Ansicht erhält der Mitarbeiter den Auftrag, die Probe zu entnehmen und die Entnahme zu dokumentieren. Über diese Ansicht können auch außerplanmäßige Proben angefordert werden. Über eine Schnittstelle werden die Entnahmedaten an das Zentrallabor übergeben und automatisiert alle Daten im SAP QM generiert. Die zweite Ansicht ermöglicht dem Mitarbeiter diverse Details zu einer Probe einzusehen. Zu diesen Details gehören Probeannahmestelle und geplanter Probenzeitpunkt, aber auch die einzelnen Merkmale. Bei Bedarf kann der Mitarbeiter über diese Sicht auch weitere, durch das Labor zu untersuchende Merkmale einer Probe hinzufügen. Die dritte Ansicht dient der Visualisierung und Auswertung der historischen Ergebnisse von Proben. Hier gibt es Standardübersichten, die individuell angepasst werden können. Über diverse Filtermöglichkeiten kann der Mitarbeiter im Betrieb aus den vergangenen Produktionsprozessen Rückschlüsse und gegebenenfalls sinnvolle

Maßnahmen zur laufenden Produktion ableiten. Neben der Datenintegration ins SAP QM wurde eine Schnittstelle für eine weitere Prozessdatenspeicherung (Batch History Record) sichergestellt.

Neben den technischen Parametern und dem ausreichend zeitlichen Aufwand für Programmierung, Anpassung und Test der MII-Schnittstellen wurde für die erfolgreiche Umsetzung ein begleitendes Change Management als wichtiges Instrument festgehalten. Die beschriebene Lösung wurde mithilfe einer engen Integration ins QM-Modul von SAP ERP umgesetzt, wobei grundsätzlich SAP ERP das führende System sowohl für Stammdaten als auch Bewegungsdaten ist. Insgesamt konnte das Projekt in neun Monaten realisiert werden und läuft seit zwei Jahren im 24/7/365-Betrieb. Trebing + Himstedt wurde darüber hinaus mit der Pflege und Optimierung des Systems beauftragt.

www.t-h.de/sap


Ulf Kottig ist Senior Marketing Manager für den Bereich SAP Manufacturing Integration bei Trebing + Himstedt.

Mit seiner mehr als zehnjährigen Erfahrung im IT-Umfeld liegt sein Schwerpunkt vor allem in der Vermarktung von erklärungsbedürftigen informationstechnischen Produkten und der Herausarbeitung von kundenspezifischem Nutzen zur Erlangung von relevanten Wettbewerbsvorteilen.

ADVERTORIAL

Aufgabenstellung: Automatisierung des Auftragseingangs bei ifm electronic

Seit der Firmengründung im Jahr 1969 entwickelt, produziert und vertreibt die ifm electronic gmbh weltweit Sensoren, Steuerungen und Systeme für die industrielle Automatisierung. Heute zählt das in zweiter Generation geführte Familienunternehmen mit rund 4.800 Beschäftigten in 70 Ländern zu den weltweiten Branchenführern. Um die wachsende Zahl eingehender Fax- und E-Mail-Aufträge möglichst effizient bearbeiten zu können, entschied sich ifm, eine Esker-Lösung zur automatisierten Verarbeitung von Aufträgen einzusetzen.

- Go-live nach 3 Monaten
- Bearbeitungszeit pro Auftrag sank um 50 %
- Manuelle Erfassung auf ein Minimum reduziert
- Senkung von Fehleingaben und Falschliefungen
- Kurzfristige Liefertermine werden eingehalten
- Jederzeitige Übersicht über den aktuellen Auftragseingang
- Internationaler Einsatz



Esker Software GmbH

Dillwächterstraße 5, D-80686 München

Tel. +49 89 700887 0 | Fax +49 89 700887 70
info@esker.de | www.esker.de



LINUX

Cloud-festes Fundament

Mit dem Hana Enterprise Cloud Announcement Anfang Mai setzt die SAP ihre Cloud-Strategie weiter konsequent um und forciert zugleich die Hana-Durchdringung. Suse unterfüttert mit einer ausgefeilten Plattform, bei der mehrere Komponenten zum Tragen kommen, die SAP Hana Enterprise Cloud.



Von Friedrich Krey*

Ziel von SAP Hana Enterprise Cloud ist es, die Business Suite, Business Warehouse und innovative Anwendungen auf Hana on the Cloud als Managed Service zur Verfügung zu stellen. Basis hierfür ist die Hana-Cloud-Plattform-Architektur, die mehrere technische Bausteine beinhaltet. Insgesamt drei Suse-Bausteine unterfüttern dabei die Hana Enterprise Cloud. Und zwar SLES for SAP, der Suse Manager sowie die Suse Cloud. Alle drei Elemente wirken zusammen und übernehmen wichtige Aufgaben. Im Folgenden ein technischer Blick hinter die Hana-Enterprise-Cloud-Kulissen, die dabei verwendeten Suse-Bausteine betreffend.

Betriebssicherheit im Blick

Die Suse-Cloud-Plattform für Hana ist der Linux Enterprise Server for SAP Applications Priority. Sie hat die Aufgabe, die Betriebssicherheit des SAP-Systems zu gewährleisten. Die Komponenten, die dabei zum Zuge kommen, sind ein Clusterbaukasten, verlängerte Lebenszyklen der Service Packs, Antivirus, das Betriebssystem, ein Performance-Optimierer sowie eine webbasierte Management-Oberfläche. Wobei der Supportzugang in SAP Solution Manager sichergestellt ist. Die Einbindung der Hana-Infrastruktur in eine bestehende IT-Landschaft übernimmt der Suse

Manager als Management Software. Sie verwaltet, steuert und provisioniert Hana-Systeme mit einem hohen Automatisierungsgrad. Damit ist es auch möglich, verschiedene Software-Channels einzurichten; oder es lassen sich diverse Staging-Methoden für Rollout-Realisierungen implementieren. Zudem können hierüber Service Pack Upgrades automatisiert durchgeführt werden. Neben der technischen Automation ergibt sich für die SAP-Basis noch ein weiterer wichtiger Punkt, dies betrifft die Compliance innerhalb der IT Governance. Über das Reporting des Suse Managers wird ein revisionssicheres Auditing bereitgestellt. Pluspunkt dabei: Es vereinfacht maßgeblich die Nachweispflicht der SAP-Basis in Sachen IT Governance.

Komplette Plattform

Als weiterer Baustein für einen zusätzlichen Automationsgrad in der SAP Hana Enterprise Cloud eignet sich die Suse Cloud basierend auf Openstack. Mit ihr wird eine Abstraktionsschicht auf Netzwerkebene quasi eingezogen. Dabei nimmt die Suse Cloud die Hardware-Komponenten eines Netzwerks automatisch in ihr Management auf. Die erzeugten Hana VMs werden durch die Suse Cloud automatisch generiert, orchestriert, verwaltet und wieder gelöscht. Das heißt, die Suse Cloud übernimmt das komplette Lifecycle Management einer Hana VM. Damit liefert Suse nicht mehr, aber auch nicht weniger: eine gesamte SAP-Hana-Enterprise-Cloud-Plattform.

SAP-Projekt Titanium

Das SAP-Projekt Titanium, das vor etwas mehr als zwei Jahren ins Leben gerufen wurde, erlaubt die Verteilung von SAP-Software in einem standardisierten virtuellen Appliance-Format in die Public und Private SAP Cloud. Der innovative Ansatz der Verteilung von SAP-virtuellen Appliances in die Cloud bietet die Möglichkeit, unmittelbar das Potenzial von pre-assemblierten und vorkonfigurierten SAP-Lösungen auszuschöpfen. Fakt ist: Diesen Mehrwert trägt die Suse-Linux-Plattform mit. Und sie wurde auch als erste Plattform für das Titanium-Projekt verfügbar gemacht.

Es wird spannend

In der SAP Private Cloud ist der Landscape Virtual Manager (LVM) die Schnittstelle für Applikations-Virtualisierung. Hier besteht ebenfalls eine enge Entwicklungshistorie mit der Suse-Linux-Plattform, auf der der Adaptive-Computing-Ansatz erstmalig entwickelt wurde. Insgesamt gesehen wird es nun spannend, wie die Ansätze der SAP Hana Enterprise Cloud, des Projekts Titanium mit der SAP Appliance Factory und LVM in Zukunft zusammenwachsen. Eines kann man schon heute sagen: Die Suse-Linux-Plattform mit SLES for SAP Applications Priority spielt hierbei eine zentrale Rolle.

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.

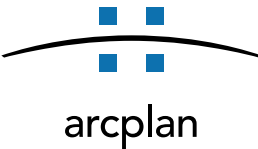
www.E3Community.info



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 Olga Novik, Olga.Novik@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 27
Frau Eva Winter, Eva.Winter@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 26



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 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.
		Automatic Software GmbH Waldecker Straße 8 D-64546 Mörfelden - Walldorf Telefon: +49 (0)6105 / 9667 - 0 Online: info@UC4.com www.UC4.com	Über Automatic Automatic ist die weltweit umfassendste Plattform zur Business-Automation. Wir helfen über 2.500 Unternehmen – vom Start-Up bis zum Weltkonzern – mit ihrem Geschäft zu wachsen. Sie können sich auf Innovationen konzentrieren, weil wir den Stress aus dem Alltag nehmen. Durch die Automatisierung jedes Aspekts ihres Geschäftes beseitigen wir Fehler, gewährleisten Compliance, reduzieren Kosten und den Aufwand für Wartungsservices. Gleichzeitig stellen wir der Unternehmensleitung ein vollständiges Dashboard zur Verfügung. 2012 wurde die 1985 in Österreich gegründete Automatic von der Carlyle Group für 270 Mio. US-Dollar an EQT, die führende Private-Equity-Gruppe in Nordeuropa, verkauft.
		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. Prozess- und IT-Beratung • Implementierung • Integration SAP Application Management • SAP Hosting • SAP SCM • SAP BW
		bsc solutions GmbH & Co. KG Breslauer Str. 1 68799 Reilingen Telefon: +49 (0)6205 - 292 15 - 0 Telefax: +49 (0)6205 - 292 15 - 29 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 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 internationale 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

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.
	 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!
	 Cristal IT Your SAP Solution Management Expert	Cristal IT AG – die SAP-Strahler Bernrainstr. 1 CH-8280 Kreuzlingen Telefon: +41 71 577 11 00 Telefax: +41 71 577 11 49 Online: sapstrahler@cristal.ch www.cristal.ch	Unsere Expertise zu Ihrem Nutzen:  ITIL Prozesse @ SAP Solution Manager (ALM)  Auditkonforme SAP ERP Berechtigungen  SAP NetWeaver Technology Operations Center: • Outtasking (temporär möglich) • Beratung und Operation / SAP Basis
	 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 Focus sind Lösungen, die den Kunden schnell, kostengünstig und anwenderfreundlich zum gewünschten Erfolg bringen. Wir bieten hochwertige Prozessberatung und setzen auf SAP-Produkte als Plattform für unternehmensweite Lösungen. Die Bündelung unseres Beratungswissens erfolgt innerhalb unserer Competence Center: • SAP Enterprise Resource Management • SAP Supply Chain Management • SAP Customer Relationship Management • SAP Business Intelligence Ihr Unternehmen und Ihr Erfolg ist unser Focus!
	 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
	 ESKER 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

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 Ferrari electronic AKTIENGESELLSCHAFT	Ferrari electronic AG Ruhlsdorfer Str. 138 D-14513 Teltow Telefon: +49 (0) 3328 / 455-90 Telefax: +49 (0) 3328 / 455-960 Online: info@ferrari-electronic.de www.ferrari-electronic.de	Durch den direkten Dokumentenempfang und -versand aus SAP (ERP ECC 6.0, SAP NetWeaver, mySAP ERP, R/3) lassen sich Geschäftsprozesse in Unternehmen beschleunigen und optimieren. OfficeMaster für SAP von Ferrari electronic ermöglicht den direkten E-Mail-, Fax- und SMS-Versand aus allen Modulen sowie den Empfang in Business Workplace. Ferrari electronic ist SAP Software Solution Partner und mit seinem Produkt OfficeMaster für SAP von der SAP AG zertifiziert.
		FIS 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/www® Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • FIS/edc® Automatisierte Dokumentenverarbeitung in SAP ERP • FIS/eSales® Shop-Lösung für den Vertrieb im Internet • FIS/xee® 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 Cathustraße 5, 45356 Essen Telefon: +49(0)201-61 30 00 Telefax: +49(0)201-61 93 17 Online: info@gfos.com www.gfos.com	Als führender Anbieter ganzheitlicher MES Lösungen unterhalb von SAP verfügt die GFOS mbH über langjährige Projekterfahrungen im SAP Umfeld. Die Verbindung zwischen GFOS und SAP sorgt für eine zeitnahe Bereitstellung qualitativ hochwertiger Daten und schließt damit die Lücke zwischen Produktion/Fertigung und der Management-Ebene. Hierdurch wird eine maximale Transparenz auch für die dezentralen Bereiche erreicht. Umfangreiche Zertifizierungen sowie die aktive Nutzung modernster SAP Technologien stellen sicher, dass unser MES Ihre Geschäftsprozesse unterhalb von SAP umfassend abbildet. Aktuelle Kennzahlen sind sofort verfügbar. Die Qualität sowie Aktualität der zu verarbeitenden Daten entscheidet über Ihre Leistungsfähigkeit.
	 G.I.B. 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.
	 GISA IT. Mehr als Standard.	GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49(0)345 / 585-0 Telefax: +49(0)345 / 585-2177 Online: info@gisa.de www.gisa.de	Der IT-Dienstleister GISA beschäftigt deutschlandweit an fünf Standorten etwa 540 Mitarbeiter. Der Hauptsitz ist in Halle (Saale). Seit 1993 verzeichnet das Unternehmen ein kontinuierliches und nachhaltiges Wachstum. Das Angebot der GISA reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung und Implementierung von innovativen IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse oder der gesamten IT-Infrastruktur. Die GISA betreibt ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum und investiert kontinuierlich in Datensicherheit und aktuelle Technologien. Dafür erhielt sie vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie (BSI) die Zertifizierung ISO 27001 nach dem IT-Grundschutzhandbuch. Zum Portfolio der GISA GmbH gehören Prozess- und IT-Beratung, Application Management und IT-Sourcing.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		GULP Information Services GmbH Ridlerstr. 37 D-80339 München Telefon: +49(0)89 500 316 - 0 Online: info@gulp.de www.gulp.de/sap	Für Unternehmen, die externe SAP-Berater einsetzen, ist GULP die Quelle bei der Suche nach einem passenden Kandidaten. Als eine der größten Personalagenturen für externe IT-Spezialisten in Deutschland sucht GULP aus seiner eigenen Datenbank den jeweils optimalen Kandidaten für seine Kunden. Mit über 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	Hat Ihr SAP Standard Lücken? Wir schließen diese Lücken. HE-S erweitert als SAP Add On Spezialist Ihren SAP Standard um fehlende und neue Funktionen und optimiert damit Ihre Unternehmensprozesse. Wir verfügen über jahrelange Erfahrung im Bereich der Softwareentwicklung. Unsere Produkte basieren auf fachlich fundierten Konzeptionen und objektorientierten, modifikationsfreien Programmierungen. Profitieren Sie von unserer Praxiserfahrung in der Prozessoptimierung dokumentenorientierter Geschäftsprozesse. Wir erweitern den Standard. Wir ergänzen Funktionen.
		heckcon Am Glockenturm 6 63814 Mainaschaff (Rhein-Main-Gebiet) Telefon: +49 (0) 60 21 - 901 49 70 Telefax: +49 (0) 60 21 - 901 49 99 Online: info@heckcon.com www.heckcon.com	Perfekte Prozesse – Vereinfachte Verwaltung heckcon ist als unabhängiges Beratungsunternehmen spezialisiert auf den gesamten Lebenszyklus von dokumentenorientierten SAP-Geschäftsprozessen. Unser Full-Service-Konzept beinhaltet: • Beratung und Konzeption • Projektleitung, -definition und -architektur • Implementierung, Konfiguration und Produktivsetzung • Qualitätssicherung, Wartung, Schulung und Coaching Unsere individuellen Lösungen sind bewährt bei unseren zahlreichen Kunden aus den Branchen Pharmaindustrie, Personalwesen, Public Sector, Maschinenbau, Versorgung, Versicherung, Automobilzulieferung, Bankwesen und weiteren. Ihre Geschäftsprozesse – Ihre Dokumente – Ihr Partner: heckcon
		Hype – die Recruitingprofis Dom Pedro Str. 16 80637 München Telefon: +49 30 / 27 58 94 22 E-Mail: info@hypeonline.de Online: www.personalberatung-sap.de	Wir sind eine spezialisierte Personalberatung, die ausschließlich Führungspositionen im SAP-Umfeld besetzt. Unsere Mandanten gehören international zu den Top-Playern und Hidden Champions, die wir gezielt zusammenbringen. Wenn Sie Ihr Team und Unternehmen mit Experten verstärken und Ihre SAP-Kompetenzen und -felder erweitern möchten – dann lassen Sie uns über Chancen und Möglichkeiten sprechen! Wir empfehlen Ihnen, frühzeitig auf neue Trends und Themen mit erfahrenen Führungskräften und kompletten Teams zu reagieren. Denn nur mit Top-Experten aus dem SAP Umfeld können Sie Ihren Kunden eine nachhaltige hohe Qualität bieten.
		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.
		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 Experton 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.

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Ingentis Softwareentwicklung GmbH Raudtner Str. 7 D-90475 Nürnberg Telefon: +49 (0) 911 / 98 97 59-0 Online: www.ingentis.de	Die Ingentis Softwareentwicklung GmbH ist sowohl auf die Entwicklung individueller und maßgeschneiderter Unternehmensanwendungen, als auch auf das Softwareengineering von Datenbanken und Web-Applikationen spezialisiert. Zudem vertrauen mehr als 500 Unternehmen weltweit auf die innovativen HR-Standardprodukte von Ingentis: Ingentis org.manager - zur automatisierten Organigramm-Erstellung aus jedem beliebigen HR-System (z.B. SAP®) Ingentis distribution.list - zur Verwaltung und Aktualisierung von E-Mail Verteilerlisten auf Basis von HR und Organisationsdaten Ingentis easy.pes - zum Planen und Auswerten von Assessment Centern und Personalentwicklungsseminaren
		INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center A-7000 Eisenstadt Telefon: +43 (0) 2682 64000-111 Telefax: +43 (0) 2682 64000-910 E-Mail: info@invaris.com	INVARIS ist führender Hersteller von Plattform-Software für Textautomation, elektronisches Output Management, interaktiv-dynamische Formulare und Document Composition. INVARIS setzt seit über 20 Jahren Maßstäbe bei intelligenz-gesteuerter Aufbereitung, Verarbeitung und Multi-Channel Ausgabe von Dokumenten. Speziell für SAP-Anwendungen bietet INVARIS kostengünstige und flexible Formular- und Dokumenterstellungslösungen. Mit der neuen INVARIS goSmart Initiative wird der ROI binnen kürzester Zeit Realität!
		iteelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbreede 1 D-33605 Bielefeld Telefon: +49 (0) 5 21 / 9 14 48-0 Telefax: +49 (0) 5 21 / 9 14 45-100 E-Mail: info@iteelligence.de Online: www.iteelligence.de	iteelligence ist mit seinem SAP® Global VAR-Status und inzwischen mehr als 2.700 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.
		KGS Software GmbH & Co. KG Büro Frankfurt Hanauer Landstr. 135-137 D-60314 Frankfurt/M. Telefon: 069 87200 434 Telefax: 069 87200 437 E-Mail: info@kgs-software.com Online: www.kgs-software.com	KGS – So geht Archivierung heute! Die KGS ist SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® sowie BC ILM Schnittstellenzertifizierung und Globaler SAP Value Add Solutions Partner mit einer weltweiten Kundenbasis. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über -ILM und Document Capturing bis hin zur vollautomatisierten SAP Archiv-Migration.
		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.

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		KWP Kümmler, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH Ferdinand-Braun-Straße 16 74074 Heilbronn Telefon: +49 (0) 7131 - 7499 - 0 Telefax: +49 (0) 7131 - 7499 - 1050 Online: info@kwpartner.de www.kwpartner.de	SAP® ERP Human Capital Management für den Mittelstand Seit 20 Jahren steht KWP® mit über 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 in 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, LifeScience, 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@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.
		munich enterprise software GmbH Lichtenbergstraße 8 85748 Garching b. München Telefon: +49 (0) 89 5484 2060 Telefax: +49 (0) 89 5484 2065 E-Mail: info@munich-enterprise.com Online: www.munich-enterprise.com	Experten für SAP ERP und SAP CRM. ■ Prozessoptimierung ■ App Entwicklung ■ Add-on Entwicklung ■ SAP Betreuung Die munich enterprise software GmbH bietet umfassende und kompetente Beratung sowie benutzerfreundliche Add-ons in den Bereichen SAP ERP und SAP CRM. Im Fokus der Dienstleistungen und Lösungen steht die Verbesserung der Prozesseffizienz bei mittelständischen Unternehmen. Have fun with your SAP.
		Mobisys GmbH Altrottstraße 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

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		nextevolution AG Am Sandtorkai 74 20457 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 822 232 0 Telefax: +49 (0) 40 822 232 499 Online: nextPCM@nextevolution.de www.nextPCM.de	Daten, Dokumente, Prozesse auf einen Blick Sie wollen Ihre bewährten SAP® Standardfunktionalitäten sinnvoll ergänzen? Mit der nextPCM Produktfamilie bietet nextevolution SAP-basierte Lösungen zum prozessgestützten Dokumentenmanagement. Alle Produkte sind vollständig in SAP® integriert. Seit über zehn Jahren ist das Unternehmen erfolgreich für Kunden wie Edeka, RTL2, Tchibo oder Vattenfall tätig. • Beschaffungsmanagement • Vertragsmanagement • Rechnungseingang • Personalmanagement
		Open Text Werner-von-Siemens-Ring 20 D-85630 Grasbrunn/München Telefon: +49 (0) 89 4629-0 Telefax: +49 (0) 89 4629-1199 Online: info.de@opentext.com www.opentext.com	OpenText ist ein führender Anbieter von Software-Lösungen für Enterprise Content Management (ECM). Seit zwei Jahrzehnten unterstützt OpenText Unternehmen, Business Content effizient zu verwalten und dessen Nutzenpotential vollständig zu erschließen. Mehr als 100 Millionen Anwender in 114 Ländern profitieren bereits von Lösungen des ECM-Anbieters. Gemeinsam mit Kunden und Partnern bringt OpenText die besten ECM-Experten – die Content Experts™ – an einen Tisch. Unternehmen können so ihr Wissen erfassen und wahren, ihren Markenwert steigern, Prozesse automatisieren, Risiken minimieren, Compliance-Auflagen erfüllen und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.opentext.de.
		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 Automobil- und Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten: • IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM, ERP, SCM, EWM/LES, Business Analytics und PLM • Globale SAP Rollouts (Europa, China, Amerika) • Lösungen für Variantenkonfiguration, Produktkostenkalkulation, MES und Business Analytics • Über 1.400 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
		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.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Profiforms Projekt GmbH Hausener Str. 6 71296 Heimsheim Telefon: +49 7033 / 3012-0 Telefax: +49 7033 / 3012-20 Online: info@profiforms.de www.profiforms.de	Seit fast 2 Jahrzehnten unterstützt profiforms Unternehmen in der Dokumentenerzeugung im und aus SAP und bei der Implementierung leistungsfähiger output-seitiger Dokumentenprozesse. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet profiforms an der Entlastung von Systemressourcen, der Anbindung der unternehmensweiten Druck-Infrastruktur und der wirkungsvollen Nutzung von Massendokumenten in der Unternehmenskommunikation. Kunden schätzen an Lösungen von profiforms die zentrale Plattform für unternehmensweite Dokumente, erzielte Effizienzsteigerung, verbesserte Kundenbindung und daraus resultierend Verbesserung der eigenen Position am Markt.
		REALTECH AG Industriestrasse 39c D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 837-0 Telefax: +49 (0)6227 / 837-837 Mail Consulting: customer.services@realtech.com Mail Software: software.products@realtech.com Online: www.realtech.de	REALTECH – MehrWert durch IT Die REALTECH AG ist ein weltweit agierendes Technologie-Beratungsunternehmen mit Fokus auf SAP und Hersteller für professionelle IT-Management-Software. Mithilfe von REALTECH gestalten Unternehmen ihre IT der Zukunft. Im Segment Consulting bietet REALTECH Premium-Dienstleistungen zu SAP Mobile, Cloud, SAP HANA, SAP Solution Manager und allen weiteren technologiebezogenen SAP-Themen. Das integrierte theGuard!-Software-Portfolio bietet Lösungen für ein effizientes IT Service Management sowie sichere SAP-Change-Management-Prozesse. REALTECH ist erster zertifizierter RunSAP Implementierungspartner in EMEA und SAP-Technologie-Partner für die IT Management Software SAP IT Infrastructure Management.
		Q_PERIOR AG Bavariaring 28 D-80336 München Telefon: +49(0)89 / 45599-0 Telefax: +49(0)89 / 45599-100 Online: office@q-perior.com www.q-perior.com	Q_PERIOR ist eine inhabergeführte Business- und IT-Beratung mit Standorten in Deutschland, Schweiz, Österreich, Slowakei, USA und Kanada. Q_PERIOR unterstützt Grossunternehmen und grosse Mittelständler mit integrierter Fach- und IT-Kompetenz. Neben der Spezialisierung auf den Markt der Finanzdienstleister bietet Q_PERIOR ein branchenübergreifendes Beratungsspektrum in den Bereichen Audit & Risk, Beschaffung, Business Intelligence, Finanzen & Controlling, Kundenmanagement, Projekt- & Implementierungsmanagement, Strategisches IT-Management und Technologie.
		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
		SERKEM GmbH Kollmering 14 D-94535 Eging am See Telefon: +498544-97260-0 Telefax: +498544-97260-29 E-Mail: info@serkem.de Online: www.serkem.de	SERKEM, SAP Partner und internationaler Lösungsanbieter für Geschäftsprozesse und IT, verbindet eine über 15-jährige Partnerschaft mit der SAP AG. Unternehmensentwicklungen erfordern IT-Lösungen, die den wechselnden Anforderungen des Marktes gerecht werden und Ihr Unternehmen langfristig absichern. Wir stehen für kompetente Beratung und Umsetzung von kundenspezifischen Geschäftsprozessen. Ihr Unternehmen in Verbindung mit der SERKEM – eine starke Allianz, die Ihnen Investitionssicherheit bietet.
		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
		syslink vertriebs GmbH Seidenstraße 21 CH-8853 Lachen 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 • Liefer-scheine • Zahlungssavise • Freigabe- und Genehmigungs-Workflow Ihr Nutzen: tangro-Lösungen sind SAP-Embedded. Dadurch • keine Investitionen in vorgelagerte Systeme • direkte Datenübernahme • kein Austausch von Stamm- und Bewegungsdaten • minimaler Pflege- und Schulungsaufwand • Arbeiten in gewohnter SAP-Umgebung
		TDS AG Konrad-Zuse-Str. 16 D-74172 Neckarsulm Telefon: +49 (0)7132 / 366-01 Telefax: +49 (0)7132 / 366-1000 Online: info@tds.fujitsu.com www.tds.fujitsu.com	SAP-Erfolgsrezepte für Ihr Unternehmen Als SAP Gold- und Hosting-Partner mit 25jähriger SAP-Projekt-erfahrung steht TDS für ganzheitliche Betreuung: Der Dienstleister bietet mittleren und großen Unternehmen Services von der SAP-Beratung über IT Outsourcing bis hin zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Anpassung der SAP-Lösungen an sich verändernde Geschäftsprozesse. Darüber hinaus entwickelte TDS vorkonfigurierte SAP-Lösungen und Add-Ons für die Branchen Chemie, Pharma, Kosmetik & Pflegemittel, Farben & Lacke und Lebensmittel.
		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.
		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.
		Automatic Software GmbH Waldecker Straße 8 D-64546 Mörfelden - Walldorf Telefon: +49 (0)6105 / 9667 - 0 Online: info@UC4.com www.UC4.com	Über Automatic Automatic ist die weltweit umfassendste Plattform zur Business-Automation. Wir helfen über 2.500 Unternehmen – vom Start-Up bis zum Weltkonzern – mit ihrem Geschäft zu wachsen. Sie können sich auf Innovationen konzentrieren, weil wir den Stress aus dem Alltag nehmen. Durch die Automatisierung jedes Aspekts ihres Geschäftes beseitigen wir Fehler, gewährleisten Compliance, reduzieren Kosten und den Aufwand für Wartungsservices. Gleichzeitig stellen wir der Unternehmensleitung ein vollständiges Dashboard zur Verfügung. 2012 wurde die 1985 in Österreich gegründete Automatic von der Carlyle Group für 270 Mio. US-Dollar an EQT, die führende Private-Equity-Gruppe in Nordeuropa, verkauft.
		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.

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		unit-IT Dienstleistungs GmbH & Co KG Salzburger Strasse 287 4030 Linz - Österreich Telefon: +43 (0) 50618 – 48911 Telefax: +43 (0) 50618 – 59615 Online: contact@unit-it.at www.unit-it.at	unit-IT ist das österreichweit führende SAP-Systemhaus und IT-Mittelstandsoutsourcer. 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“.
		XAPTION GmbH Hans-Dreher-Weg 6 D-79585 Steinen Telefon: +49 (0) 800 – Xaption Online: www.xaption.de info@xaption.de	TIRED OF CONSULTING AND READY FOR SOLUTIONS? Die Xaption GmbH ist ein schneller Dienstleister und Lösungsanbieter rund um die SAP-Software. Gegründet im Jahr 2003 sind wir von stetigem und moderatem Wachstum geprägt und verfügen über exzellent ausgebildete Mitarbeiter in den Kernbereichen der Entwicklung, bis hin zu eigenen Add-ons im SAP Umfeld. • ABAP Entwicklung, SAP Formulare, EDI/ALE, CRM UI Development • Entwicklung und Vertrieb von SAP-zertifizierten Lösungen und Produkten • Inhouse Seminare zu dem Themen ABAP, SAPscript, Smart Forms, SIFbA
		zetVisions AG Speyerer Straße 4 D-69115 Heidelberg Telefon: +49(0)6221 / 33938-0 Telefax: +49(0)6221 / 33938-922 Online: info@zetvisions.com www.zetvisions.de	Die zetVisions AG 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.

Das große Saubermachen

Gestern wurde alles unter den Teppich gekehrt. Heute kommt die IT in die Wolke. Das neue SAP Cloud Computing erlaubt erstmals eine Konsolidierung falscher und unnötiger Lizenzen.

Die Forderung der Bestandskunden nach einem flexiblen Lizenzmodell ist so alt wie SAP selbst. In der Euphorie des R/3-Zeitalters haben manche Kunden für 1000 Arbeitsplätze 1000 Professional User gekauft – weil der SAP-Vertriebsbeauftragte meinte, das gehört sich so. Auf dieses Paket gab es dann noch einen ordentlichen Rabatt und alle waren glücklich. Bis zum Zeitpunkt der ersten Rechnung für die alljährliche Pflegegebühr. Die damals gültigen 17 Prozent hatten nicht den Einkaufs-, sondern den Listenpreis als Grundlage. Und 17 Prozent des Listenpreises von 1000 Professional-User-Lizenzen ist sehr, sehr viel Geld. Heute sind es 22 Prozent. Wer nach Walldorf pilgerte, um das Missgeschick des falschen Lizenzzeinkaufs zu korrigieren, wurde schroff zurückgewiesen.

SAP blieb all die Jahre stur und unbarmherzig: Lizenzstilllegung oder das Wandeln in Limited Professional User und andere Lizenzmodelle bildeten keine Diskussionsgrundlage. Dieses sture Verhal-

ten vernichtet nicht nur hohe Vermögenswerte, sondern macht auch die Flexibilität einer modernen Wirtschaft zu Makulatur. Es geht nicht immer nur in eine Richtung: Firmen wachsen und verkaufen Teile des Unternehmens. Oft ist ein Unternehmen ähnlich einem atmenden Organismus: mal größer, mal kleiner. Eine dynamische Anpassung der Lizenzen verweigerte SAP immer. Auch ein Lizenz-Splitting bei Abtrennung von Firmenteilen stieß in Walldorf stets auf taube Ohren. Und ein versuchter Weiterverkauf von „gebrauchten“ Lizenzen wurde ähnlich einer Gotteslästerung empfunden. Aber was soll der Konkursverwalter mit SAP-Lizenzen machen, wenn er schon alle anderen Restposten zu Geld gemacht hat? Die Lizenzen stehen wertmäßig in den Büchern und gehören demnach veräußert.

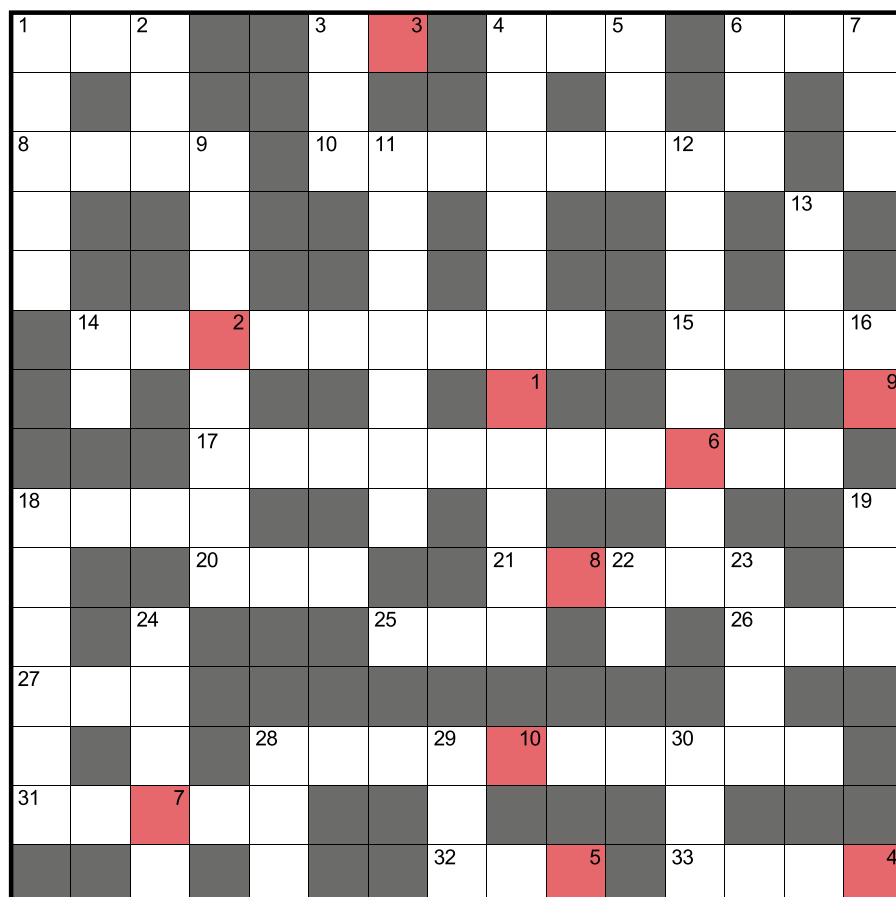
Noch gibt es nicht für alles eine Lösung. Aber mit Cloud Computing haben sich die Bedingungen und Vorschriften ein wenig zugunsten der Bestandskunden geändert. Die frohe Botschaft von Ende Juli: Ein SAP-Bestandskunde, der mit Teilen seiner Anwendung in die Wolke will, kann seine existierenden Lizenzen anrechnen

und wandeln. Die gute Nachricht ist also, dass man nun seine 1000 Professional User endlich loswerden kann, wenn die Arbeitsplätze nur einfache und spezifische Aufgaben ausführen, die ebenso gut mittels Cloud Computing funktionieren. Die Kehrseite ist der Schritt in die Walldorfer Wolke. Aber im Prinzip ist die Sache einfach: Wer sich nicht vor der NSA und ähnlichen Organisation fürchtet, keine Angst vor Industriespionage und dem nächsten Bagger hat, der wieder einmal das Internetkabel des Providers durchtrennt, und auch sonst keine Bedenken gegen wolkige Versprechungen aus Walldorf hat, sollte die Gunst der Stunde nutzen.

Wahrscheinlich lässt sich mit dem neuen Cloud-Lizenz-Angebot der SAP ein Teil der wertvollen Flexibilität zurückgewinnen. Wahrscheinlich lassen sich die Gesamtkosten für Lizenzen und Pflegegebühr senken. Wahrscheinlich ist die Zeit gekommen, sich mit dem Thema Cloud Computing und SAP auseinanderzusetzen. Wahrscheinlich werden im kommenden Herbst einige wieder Wolken und Nebel verwechseln. Wahrscheinlich wird das Saubermachen nur ein Umschichten und kein Ausmisten – ähnlich dem Unterschied zwischen Virtualisierung und Konsolidierung. (pmf)



Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community

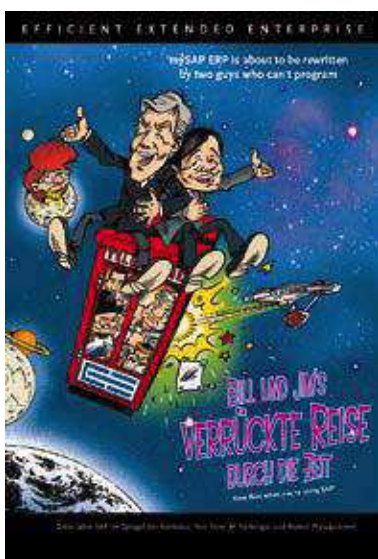


Waagrecht

- 1 Das dritte Wort aus WWW
- 3 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 4 Das O aus SBO
- 6 Alte SAP-Abk. für SOA
- 8 R aus RIA (Web-Begriff)
- 10 „Gegenteil“ von Hardware
- 14 Wort für die letzten zwei Buchstaben von ASUG
- 15 Das zweite Wort aus ALV
- 17 Erstes Wort aus ASP
- 18 Erster Namensteil eines SAP-ECM-Partners
- 20 Abk. für systemnahen Speicher
- 21 IBM Collaboration Softwares
- 25 Abk. aus der Kombination von MDM und GRC
- 26 Abk. von unternehmensweite Anlagenverwaltung
- 27 Abk. für den ERP-Kern
- 28 Erstes Wort einer „SAP for Banking“-Komponente
- 31 Erstes Wort aus TCO
- 32 Alte Bezeichnung für BI-Cockpit
- 33 Name der EU-Währung

Senkrecht

- 1 Das erste W aus WWW
- 2 Abk. für Geschäftsplanung und Konsolidierung
- 3 SAP-Gateway ins Internet
- 4 Vergabe von Leistungen an Dritte
- 5 Abk. für Support-Frühwarnsystem
- 6 Abk. für End-to-End-Prozesse
- 7 Abk. für Anwendungsdienstleister
- 9 Zweiter Vorname eines SAP Co-CEOs
- 11 Erstes Wort aus der Abk. SAP OEE
- 12 Engl. Begriff des Types eines Hana-Enterprise-Systems
- 13 SOA-Bezeichnung für einen Datenkanal
- 14 Abk. für Bildschirmoberfläche
- 16 Abk. für Treasury
- 18 Zweites Wort aus SOAP
- 19 Abk. für SAP macht Geschäftskommunikation
- 22 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 23 Engl. Abk. für EU-Zahlungsverkehr
- 24 Abk. für SAPs computerunterstützte Testwerkzeuge
- 28 Abk. für Alarmmeldung von geschäftskritischen Problemen
- 29 Abk. für einen Nachfolger von ACC
- 30 Abk. für ein SAP-Kompetenzzentrum



Dieses Kreuzworträtsel ist nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltssamer 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 zehn Buchstaben und ist ein IT-Fachausdruck aus dem Bereich SOA. 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 Juli/August: **ANDROID**, Basis von Tablets/Smartphones für die E-3 Magazin App.



Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

Oktober 2013

RED/ANZ 09.09.2013 | DUS 16.09.2013 | EVT 30.09.2013

Coverstory: Mit Dokumenten-Management-Systemen (DMS) hat es vor vielen Jahren angefangen. Heute steht der Workflow im Vordergrund. Aus DMS wurde BPM (Business Process Management). Das ging nicht über Nacht. Dazwischen lagen erfolgreiche Zwischenschritte wie ECM (Enterprise Content Management), das heute noch seine Gültigkeit hat. Einer der Marktführer und unangefochtener Innovator ist Open Text. Das Unternehmen ist in der SAP-Community bestens bekannt, sodass die geplante Coverstory sich

dem Thema Business Document und Process Management widmen wird. Neue Erkenntnisse für die SAP-Community sind dabei garantiert.

Personal: Neue technische und organisatorische Herausforderungen verändern das Rollenbild des Chief Information Officers (CIO), Chief Technology Officers (CTO) und auch des CCoE-Leiters. Es sollen die Karriereplanung, das Training und die veränderten Aufgaben der Verantwortlichen an der Schnittstelle zwischen Technik und Betriebswirtschaft diskutiert werden.

Management: Quality Management ist der Trend im Sommer. Wie stellt man effiziente Aufbau- und Ablauforganisationen sicher? Die SAP Business Suite mit und ohne Hana bietet unzählige Möglichkeiten, nur bei stringentem Quality Management ist auch der Erfolg garantiert.

Infrastruktur: Der NetWeaver 7.4 ist da und bringt neue Funktionen und Herausforderungen – auch wird der Unterschied zwischen Standard und Enterprise Support deutlich. Somit gibt es Diskussionsbedarf.

November 2013

RED/ANZ 07.10.2013 | DUS 14.10.2013 | EVT 28.10.2013

Coverstory: Neben den Innovationen der SAP kommen auf die Bestandskunden neue Themen wie Industrie 4.0, MDM (Mobile Device Management), In-memory Computing zu. Den Überblick im operativen Tagesgeschäft zu behalten ist fast unmöglich. Eine starke SAP-Partner-Community ist hier absolut wichtig bei der Weiterentwicklung und dem Customizing. Die E-3 Coverstory präsentiert Lösungsansätze für den perfekten ERP-Betrieb on-premise und on-demand sowie passende Consulting-Angebote.

Personal: Ohne Aus- und Weiterbildung geht es nicht. Wie aber diese in der schnelllebigen Zeit organisieren? E-Learning und SAP-Training stehen am Prüfstand. Wir suchen adäquate Formen der berufsbegleitenden Ausbildung für SAP-Anwender.

Management: Dokumentenmanagement ist fester Bestandteil eines jeden ERP/CRM-Systems. Die Möglichkeiten des Customizing sind aber sehr verschieden. Selbst innerhalb der SAP-Welt gibt es mehrere Lösungsansätze. Hinzu kommen zahlreiche Angebote

von SAP-Partnern und Drittfirmen. Ergänzend soll über das Thema Change Request Management in einem typischen SAP-Umfeld berichtet werden.

Infrastruktur: Trotz In-memory Computing werden auch noch externe Speichereinheiten mehr denn je gebraucht, aber Technologie, Architektur und Infrastruktur haben sich verändert – ein Storage-Update. Zusätzlich sind Berichte über Landscape Virtualization geplant. Eine Herausforderung bei Konsolidierung und innovativer Weiterentwicklung einer SAP-Landschaft.

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
Oktober 2013 RED/ANZ 09.09.2013 DUS 16.09.2013 EVT 30.09.2013	Personal: CIO- und CTO-Karriereplanung, Personalleasing Management: Application Lifecycle Management, BI und BI Accelerator Infrastruktur: ALM, NetWeaver, Business Objects, Extreme Applications	Add-on: Die perfekte Ergänzung und der Mehrwert für B1, A1, ByD und ERP	Personalmesse, 23. Oktober, München
November 2013 RED/ANZ 07.10.2013 DUS 14.10.2013 EVT 28.10.2013	Personal: Hochschulprogramm, Unified Messaging, Technisches Training Management: Change Request Management, Dokumentenmanagement Infrastruktur: Adobe, Reports und Dashboards, Landscape Virtualization	EIM – Enterprise Information Management	Personal Austria, 6.–7. November, Wien ERP Future, 11.–12. Nov., Wien
Dez. 2013/Jan. 2014 RED/ANZ 04.11.2013 DUS 11.11.2013 EVT 25.11.2013	Personal: Beraterqualifizierung, Talent Management, Zeitabrechnung Management: Master Data Management, Business Suite, BPM, SCM Infrastruktur: SAP Enhancement Packages, Business Process Monitoring	Industrie 4.0	
Februar 2014 RED/ANZ 13.01.2014 DUS 20.01.2014 EVT 03.02.2014	Personal: HR-Trends: Demografischer Wandel im Personalmanagement Management: Big Data und In-memory Computing Infrastruktur: SAP-Zertifizierungen und -Klassifizierungen	E-3 Extra 1. Quartal EVT: 03.03.2014 Thema: BI, Analytics, Big Data, In-memory Computing, BW etc.	DSAG e. V. Technologietage, 18.–19. Februar, Stuttgart LogiMAT, 25.–27. Februar, Stuttgart



FIRMENINDEX

Abilis 46, 90
 All for One Steeb 57
 Arcplan 51
 Ariba 13, 70
 Arvato Systems 6, 30
 A.T. Kearney 73
 Atos Deutschland 50
 Autoliv 78
 AVG Technologies 38
 Bitkom 14, 50
 Bloomberg Businessweek
 Research Services 71
 cbs Corporate
 Business Solutions 84
 Chargepartner 28
 Ciber Deutschland 22, 50
 Circle Unlimited 74
 Clariant 96
 Compamedia 7
 Computacenter-Gruppe 51
 Conis Risk Consulting 28
 CRM-expo 14
 Cundus 76
 Damovo 33
 Detecon International 51
 Deutsche Schutz-
 gemeinschaft der Kapital-
 anleger e. V. (SdK) 26
 DMS Expo 14
 Dominant Semiconductors
 Europe 90
 Dr. R. Pfleger 17
 DSAG 40
 EMC 51
 Empirius 30
 EPI-USE Labs 54
 ERP sourcing 51
 GPI 53
 Gulp 52
 Hartung Consult 56
 Hasso-Plattner-Institut 33
 Hybris 71
 Hype 56
 IA4SP 6
 IBM 6, 76
 IDC 8, 13, 32
 IMC 53
 Info AG 60-69
 Ingentis Softwareentwicklung... 92
 InnoWerft 28
 IT & Business 14
 Itelligence 88
 Lünendonk 72
 Messe Zukunft Personal 59
 Micro Focus 51
 MID 80
 Milliarum 45
 MPDV 94
 MSG Systems 9
 MSG Systems Schweiz 51
 Oracle 20
 Orbit IT Solutions 51

PAC 20, 27, 33, 51
 PBS 31
 Phonak 71
 Prudsys 10
 QlikTech 51
 QSC 60-69
 ReadSoft 51
 Realtech 8, 82
 Roche Diagnostics 84
 Seeburger 78
 Service National
 de la Jeunesse 53
 SIG Combibloc Group 74
 Sonova 71
 Stereolize 6
 SuccessFactors 13
 Suse Linux 98
 T.Con 43
 TDS 17
 Trebing + Himstedt 96
 Trend Micro 86
 T-Systems 6
 TTS 58
 Unit4 Business Software 27
 Uniklinikum
 Hamburg Eppendorf 55
 VDMA 14
 VMware 86
 VOI 14
 Wirtschaftsuniversität Wien 7

PERSONENINDEX

Abele, Claudia,
 All for One Steeb 57
 Agassi, Shai 32
 Amico, Brad, EMC 51
 Ancombe, Tony,
 AVG Technologies 38
 Apotheker, Léo 32
 Baljer, Franz, T-Systems 6
 Barnier, Michel 72
 Bauer, Daniel, SdK e. V. 26
 Baumann, Andreas,
 Orbit IT Solutions 51
 Biederstedt, Lars, Cundus 76
 Bigler, André, ERP sourcing 51
 Blumenstiel, Sven, Sonova 71
 Brandt, Werner, SAP 70
 Carnelle, Philip, PAC 20
 Carter, Phil, IDC 32
 Dalgaard, Lars, SAP 41
 Delgado, Luisa, SAP 41
 Drespling, Wolfgang,
 Micro Focus 51
 Enslin, Robert, SAP 13
 Eul, Marcus, A.T. Kearney 73
 Fassnacht, Wolfgang, SAP 8
 Franke, Nikolaus 7
 Fritsch, Thomas, Realtech 82
 Geisler, Frank, ERP sourcing 51
 Guth, Dries, Itelligence 88
 Haak, Michael, ReadSoft 51
 Hagemann Snabe, Jim,
 SAP 26, 32, 41, 70, 71
 Haselbeck, Hans, Empirius 30
 Heim, Ralf, Cundus 76
 Hermann, Jürgen, QSC 60-62
 Hölscher, Roland, Arcplan 51
 Holz, Winfried,
 Atos Deutschland 50
 Hopf, Hartmut, QSC 60-62, 66
 Hossenfelder, Jörg,
 Lünendonk 72
 Kagermann, Henning 32
 Kaschytza, Jörg,
 Hartung Consult 56
 Kaplan, Murat, Universitäts-
 klinikum Hamburg
 Eppendorf 55
 Kaspárov, Garry 76
 Kerwien, Torsten, Itelligence 88
 Kleimeier, Michael 6
 Kleinemeier, Michael, SAP 28
 Klemm, Timo 6
 Knake, Dennis, QSC 68
 Kottig, Ulf,
 Trebing + Himstedt 96
 Kramer, Michael 12
 Krey, Friedrich, Suse Linux 98
 Lenzen, Karsten,
 SIG Information Technology 74
 Lindhorst, Axel, TTS 58
 Majer, Christof, QlikTech 51
 Mattern, Axel,
 Arvato Systems 6
 McDermott, Bill,
 SAP 32, 41, 70, 71
 Meyer, Ralf 6
 Meyzis, Udo,
 Ciber Deutschland 50
 Mezger, Mathias, Micro Focus... 51
 Morris, Henry, IDC 32
 Mors, Michael,
 Unit4 Business Software 27
 Müller, Andreas, Abilis 90
 Nebendahl, Jens,
 Detecon International 51
 Oczko, Andreas, DSAG 48
 Palacin, Antonio, IBM 6
 Panthel, Jan, Arcplan 51
 Plattner, Hasso, SAP 26, 32, 41
 Rechsteiner, Frank, Hype 56
 Reichenbach, Volker,
 MSG Systems 9
 Rekaté, Achim, QSC 63
 Richter-Wills, Susanne,
 ReadSoft 51
 Rösinger, Andrea 6
 Rudolph, Marc,
 Ingentis Softwareentwicklung... 92
 Schäfer, Frank, Abilis 47
 Schmidt, Michael,
 Ciber Deutschland 22, 50
 Schneider, Evgueni,
 Conis Risk Consulting 29
 Schwank, Nicolas,

Conis Risk Consulting 29
 Schwartz, Olaf, Autoliv 78
 Schwittay, Frank,
 Trend Micro 86
 Sikka, Vishal, SAP 26, 32, 41
 Skrock, Garrit, QSC 60-62, 65
 Spies, Rüdiger, PAC 51
 Spohn, Marian 78
 Stachelhaus, Regine,
 Computacenter-Gruppe 51
 Stergiades, Elaina, IDC 13
 Stiehler, Andreas, PAC 33
 Stockner, Alfred, Clariant 97
 Unger, Jörg, QSC 65
 Van Zuren, Arno, Trend Micro... 86
 Vogt, Ole, Phonak 71
 Wachno, Holger, Dominant
 Semiconductors Europe 91
 Weichel, Gunnar, QSC 69
 Weitkamp, Jens,
 Arvato Systems 30
 Wieland, Cristian, PAC 51
 Wilhelm, Ralf, MID 80
 Yogeshwar, Ranga 7
 Zillmann, Mario, Lünendonk 72
 Zodel, Oskar,
 MSG Systems Schweiz 51

ANZEIGENINDEX

Actiware 17
 AFI 87
 arcplan 6, 8
 automotivIT 79
 Avira U3
 basyscs 33
 Ciber 27
 cormeta 7
 cundus 13
 Datavard 21
 Empirius 9
 EPI-USE 23
 Esker 97
 Ferrari electronic 31
 Ingentis 39
 IT Management 93
 IT Mittelstand / IT Direktor 83
 itelligence 85
 Libelle 55
 Maß & Partner 35
 metasonic 57
 MID Cover
 Mindbreeze 75
 NetApp 3, 37
 PBS U2
 QSC 15
 Realtime 29, 91
 SAP U4
 Seal Systems 59
 Seeburger 71
 Snap Consulting 73
 tangro 77
 TDS 95



Digi Plus: Das E-3 Magazin gibt es neben der Druckausgabe ebenso als E-Paper im Web und auf den Tablet- und Smart-Phone-Plattformen Apple iOS (App Store) und Google Android (Play Store). Die digitalen E-3 Ausgaben werden fallweise mit Multimedia-Inhalten angereichert und die Anzeigensujets sind mit den Web-Adressen der Anbieter verlinkt. Digi Plus gibt es für Web-Links, Bildergalerien, Videos und PDFs.

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.

Avira Endpoint & Email Security

Die bequeme Lösung für Arbeitsplatzrechner und Dateiserver – mit Filterung des Emailverkehrs in der Cloud.

Avira Small Business Security Suite

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

Avira Business Security Suite

Umfassender Malware-schutz für PCs, Datei- und Exchange Server sowie als Extra mit Avira AntiSpam.



www.avira.de

live free.™

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.

