



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY

Enterprise Information

Aus Dokumenten und Arbeitsabläufen entsteht Information. Roger Illing, OpenText Vice President Sales für Deutschland, Österreich und die Schweiz, erklärt die Transformation von ECM zu EIM, Enterprise Information Management. Seite 60

Der gläserne Blick

Seite 48

Mut zum Quereinstieg

Seite 58

Die totale Überwachung

Seite 82



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), Prof. Dr. Ayelt Komus, Sascha Lobo



Melden Sie sich
noch heute an!

www.insight2013.de

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.





Peter M. Färinger

Superman DSAG e. V.

Es waren nur 4000 Teilnehmer auf dem DSAG-Jahreskongress. Verdient und notwendig wäre die gesamte SAP-DACH-Community gewesen, denn der DSAG-Vorstand Marco Lenck und Noch-Co-CEO Jim Hagemann Snabe formten eine europäische Allianz gegen die „neue“ SAP.

Amerika gegen Europa. Bill McDermott gegen Jim Hagemann Snabe. Sugen gegen DSAG. Wir erleben einen Kulturkampf. Dass US-Amerika „Old Europe“ und umgekehrt nur selten versteht, ist bekannt. Man weiß auch, dass die einen die anderen ausspionieren. Vielen in der SAP-Community war bekannt, dass die Doppelspitze McDermott/Snabe eine Verlegenheitslösung von SAP-Mitgründer und Aufsichtsratschef Hasso Plattner war. Die zwei Alphatiere haben sich diesen Sommer endgültig zerstritten. Bill McDermott wird den ERP-Weltkonzern ab Mai 2014 allein führen. Dann soll Jim Hagemann Snabe in den Aufsichtsrat wechseln – ohne Abkühlphase, was laut ungeschriebenen Compliance-Regeln ein Fauxpas ist! Noch hat Dietmar Hopp nicht das letzte Wort gesprochen und Hasso Plattner braucht 25 Prozent der stimmberechtigten Aktien, um dieses Vorhaben zu verwirklichen. Jim Snabe wäre der Erfolg zu vergönnen. Für das Renommee von SAP wäre es eine Katastrophe – bleibt zu hoffen, dass Klaus Tschira oder Dietmar Hopp Compliance-Anstand zeigen. In der Zwischenzeit werkt Snabe im Aufsichtsrat von Siemens als Nachfolger von Josef Ackermann.

Anlässlich des diesjährigen Jahreskongresses in Nürnberg positionierte DSAG-Chef Marco Lenck den Anwenderverein kritisch, konstruktiv und kämpferisch in der globalen SAP-Community: Präzise unterschied Lenck zwischen internationalem SAP-Wachstum in neuen Märkten und den erfolgreichen SAP-Wurzeln in den Ländern Deutschland, Schweiz und Österreich. Jeder vergönnt SAP die Erfolge in Brasilien, den USA und China, aber betriebswirtschaftliche Standardsoftware kommt aus Walldorf und Innovationen werden dort heute noch bestens gepflegt: Wie wäre es sonst zu erklären, dass SAP Chief Technology Officer Vishal Sikka die gesamte Entwicklung und Produktpflege für Hana aus Palo Alto, USA, in die erfolgreichen Hände des jungen Senior Vice President Franz Färber nach Walldorf verlegt? Vielleicht ist deutsche Ingenieurarbeit besser als die Start-up-Atmosphäre des Silicon Valley? SAP ist nicht denkbar ohne die „Venezianische Methode“ (doppelte Buchführung), die in Italien im 15. und 16. Jahrhundert erfunden und niedergeschrieben wurde. Auch die Kostenstellenrechnung von Hans Georg Plaut und

Geschäftsprozessmanagement (Aris) von August-Wilhelm Scheer haben zum Erfolg von SAP beigetragen. SAP basiert auf europäischer Wirtschaftswissenschaft und wie Marco Lenck und Jim Snabe mehrfach auf dem DSAG-Kongress betonten auch auf dem Engagement deutschsprachiger SAP-Bestandskunden. So wurde die Eigenständigkeit und Wertarbeit der SAP-Community in Deutschland, Österreich und der Schweiz noch auf keinem Jahreskongress betont!

Die DSAG ging auf Distanz zur globalen SAP-Anwendervereinigung Sugen, was den eigenständigen Charakter und Standort nochmals unterstrich. Jim Snabe setzte in seiner Keynote die Verteidigung der deutschsprachigen SAP-Community fort und bedankte sich bei den anwesenden Bestandskunden. Wäre Bill McDermott im Saal gewesen, er hätte die beiden Vorträge als Kampfansage an seine „amerikanische“ SAP sehen müssen. Ob nun Snabe wirklich in den SAP-Aufsichtsrat einzieht und aufpassen wird, dass SAP „europäisch“ bleibt – wie er in seiner Keynote versprach –, ist offen. Tatsache ist jedoch, dass der Däne Snabe sich um IT-Themen wie Cloud und Internet Security in Europa Sorgen macht. Konkret sprach er dieses Thema an und eventuell ist sein nächster Arbeitsplatz Brüssel, wo er in der Europäischen Kommission gut vernetzt sein soll. Marco Lenck und Jim Snabe haben sich hervorragend verstanden und ergänzt. Vielleicht gibt es zum DSAG-Jahreskongress 2014 eine Keynote von einem neuen Jim Snabe als EU-Kommissar und Siemens-Aufsichtsrat. In jedem Fall wird Snabe eine Herausforderung für Bill McDermott bleiben. Marco Lenck war in diesen Tagen mit seiner DSAG der Superman in der Verteidigung europäischer Rechte und Bedürfnisse gegen eine amerikanisierte SAP. Gratulation an die DSAG!

Peter M. Färinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

Hausmitteilung: Glaubwürdigkeit Teil 1

Der Sommer geht zu Ende, draußen wird es kälter, die ersten Blätter verfärben sich. Zeit, die vergangenen Monate Revue passieren zu lassen. Denn es ist viel passiert. Vor allem die SAP-Community darf sich nicht über Langeweile beklagen. Da hätten wir zum einen den überraschenden Abgang von Jim Hagemann Snabe als Co-CEO, seinen etwas zwielichtigen, noch nicht vollzogenen Wechsel in den SAP-Aufsichtsrat und zu guter Letzt seine Wahl in den Siemens-Aufsichtsrat. Zwei interessante Posten für einen Mann Ende 40, bei dem die Familie wieder mehr im Mittelpunkt stehen soll. Auch wurde viel spekuliert, wie es mit der SAP nun weitergeht. Wird sie vollends amerikanisiert? Wendet sich Hasso Plattner komplett von Europa ab? Oder hat er doch Mitleid mit den Walldorfern und lässt den Firmensitz in der deutschen Provinz? Die Personalie Jim Hagemann Snabe ist aber nur der Gipfel des Eisbergs, an dem die SAP bezüglich Personalmanagement zu zerbersten droht. Den bislang letzten Akt (Stand Montag, 23. September) spielt Eric Duffaut, Präsident Global Ecosystem & Channels. Doch auch er ist Geschichte, ebenso wie Luisa Delgado (Vorstand Personal), Barbara Schädler (SVP Global Communications) und Lars Dalgaard (Vorstand Cloud). Wohin es Duffaut verschlägt? Wir dürfen gespannt sein. Auch wie es mit der SAP als Ganzes und mit Hasso Plattner im Speziellen weitergeht. Während Verschwörungstheoretiker und einige Pessimisten ein Ende des Walldorfer Softwareriesen prophezeien, sehen andere eine rosige Zukunft. Beide Theorien sind eng mit der Personalie Plattner verknüpft, so eng wie wahrscheinlich bei keinem anderen IT-Konzern dieser Größe. Wie dem auch sei: Zum jetzigen Zeitpunkt ist kaum vorherzusehen, wer als Nächstes seinen Stuhl beziehungsweise seinen Sessel räumen muss. Plattner wird es jedenfalls nicht sein. Das zweite große Thema, das die SAP-Community derzeit um den Schlaf bringt, ist der Begriff Sicherheit. In Gang gebracht von Edward Snowden, ist

die offensichtlich allseits gegenwärtige Überwachung durch den Staat auch bei vielen SAP-Partnern und -Kunden in den Mittelpunkt gerückt. Zu Recht. Deshalb widmet sich auch diese E-3 Ausgabe vermehrt der Sicherheit im Netz, der Sicherheit von unternehmensinternen Daten und Informationen sowie deren Verschlüsselung. Hier würde es der SAP guttun, noch intensiver mit ihren Partnern zusammenzuarbeiten, Lösungen zu eruiieren und die Frage zu stellen: Wie kann ich mein Unternehmen und meine Mitarbeiter vor möglichen Angriffen schützen? Das würde auch die Glaubwürdigkeit des Walldorfer Konzerns stärken. Aufgrund der internen Querelen wurde diese zuletzt arg in Mitleidenschaft gezogen.

Glaubwürdigkeit spielt auch beim E-3 Magazin eine Rolle. Der Begriff wurde im Rahmen der E-3 Medienwerkstatt, die am 12. September in München stattfand, heftig diskutiert. Glaubwürdigkeit ist eines der wichtigsten Merkmale qualitativen Journalismus. Das geschriebene Wort – in Tageszeitungen, Wochen- oder Monatsmagazinen – ist unwiderlegbar. Es ist ein Zeugnis unserer Kultur, unserer Gedanken, unserer Tradition. Man kann es weder löschen noch verbessern, man kann sich höchstens dafür rechtfertigen und entschuldigen. Doch wie sieht es mit dem geschriebenen Wort in Blogs und bei Twitter aus? Viele Unternehmen – unter anderen auch die SAP – arbeiten mit professionellen Bloggern, die nach jeder Pressekonferenz und jedem Vortrag das Gesagte sogleich in Geschriebenes verwandeln. Damit lassen sie einen Großteil der Menschheit nahezu in Echtzeit an der Information teilhaben. Zu schnell für Tages-, Wochen oder Monatsblätter. Doch sind diese Blogger und Twitterer echt? Oder bloß Handlanger? Diesen Fragen auf den Grund zu gehen würde die Kapazitäten dieser Hausmitteilung sprengen. Mehr zu diesem Thema lesen Sie in unserer Novemberausgabe!

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/Korrektur:

Mattias Feldner, mattias@feldner.cc
Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at
Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,
64295 Darmstadt, Tel.: +49(0)6151/8601-0
Mediadaten 2013: PDF-Download www.e3media.info
Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben
pro Jahr, Doppelnummern im Dez./Jan. und Juli/Aug.
Verkaufspreis: 5 Euro inkl. USt. pro Ausgabe
Herausgeber: B4Bmedia.net AG,
80335 München, Dachauer Str. 17
Tel.: +49(0)89/210284-0 & Fax +49(0)89/210284-24
office@b4bmedia.net & www.b4bmedia.net
Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:
Peter M. 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.



Digi Plus



Digi Plus



Digi Plus



Digi Plus

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.



Roger Illing, OpenText Vice President Sales für Deutschland, Österreich und die Schweiz

E-3 Coverstory: Enterprise Information

Der Fachausdruck „Aktenlauf“ erklärt hinreichend, warum aus DMS und ECM am Ende Enterprise Information Management (EIM) werden muss: Daten, Akten und Dokumente sind nur Information, wenn sie in Bewegung bleiben!

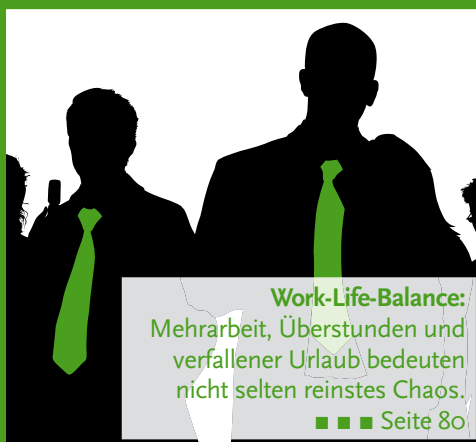
■ ■ ■ ab Seite 60



Lebenszeichen aus der Wolke:
Die Hana Cloud lebt, trotz Prism und Tempora.
■ ■ ■ Seite 14



Richtig rekrutieren:
Wie man Mitarbeiter systematisch an das Unternehmen bindet.
■ ■ ■ Seite 57



Work-Life-Balance:
Mehrarbeit, Überstunden und verfallener Urlaub bedeuten nicht selten reinstes Chaos.
■ ■ ■ Seite 80



Die Qual der Wahl:
Jörg Hesske, Country Manager VMware Deutschland, zur Partnerschaft mit SAP.
■ ■ ■ Seite 92

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Superman DSAG e. V.
- 04 Hausmitteilung:
Glaubwürdigkeit Teil 1
- 11 Monatskarikatur:
The McDerminator
- 12 Das aktuelle Stichwort: BPM-Trends,
die 2014 nicht fehlen sollten
- 16 no/name: Hana, Linux, OpenStack
für null Euro
- 20 Vision. Strategy. Results:
Social Media in der Automobil-
industrie irrelevant?
- 32 IDC kommentiert:
E-Commerce-Trends und SAP
- 98 Linux-Kommentar: Eng verzahnt
- 131 www.e3community.info
- 143 Satire Das Letzte:
Lieber Hasso Plattner!
- 144 Rätselhaftes aus der Community
- 145 Vorschau
- 146 Index

SCENE

- 06 SAPanoptikum
- 14 Lebenszeichen aus der Wolke
- 17 Hoch lebe das Netzwerken
- 18 Wahltag
- 21 Auf dem aktuellen Stand
- 22 Alles bewegt sich

23 Multifunktions-CIO

- 24 Buchtipps Oktober
- 26 Mit angezogener Handbremse
- 28 Ehre deine Daten!
- 27 Grenzen überwinden
- 30 Über Mythen und Märchen
- 31 Die Welt steht kopf
- 34 Bilanzverlust
- 36 Keine IT-Schattenwirtschaft
- 37 Angst vor Big Brother?
- 38 Zugriff auf Dokumente muss reifen
- 40 Community Short Facts
- 46 Dauerbrenner IT
- 48 Die heimliche Umsatzreserve

PERSONAL

- 50 Menschen im Oktober 2013
- 52 Kleines Sommerloch
- 53 Hohe Nachfrage nach IT-Freancern
- 54 Modern, interessant, innovativ
- 55 Der neue Steuermann
- 57 Richtig rekrutieren
- 58 Mut zum Quereinstieg

COVERSTORY

- 60 Wenn Dokumente laufen lernen
- 65 Bestens aufgestellt
- 66 Mehr Zeit – mehr Genuss
- 68 Experte auf allen Ebenen
- 70 Gefahr gebannt?

WIRTSCHAFT

- 72 Die Kosten im Griff
- 74 Zwischen Nutzen und Anforderung

MANAGEMENT

- 76 Nachfrage regelt die Produktion
- 78 Inseln sind keine Lösung
- 80 Verbesserte Work-Life-Balance
- 82 Die totale Überwachung
- 84 IT & TK aus einer Hand
- 86 Im Einklang

INFRASTRUKTUR

- 88 In vier Phasen zum Erfolg
- 90 Apps für den REST der Welt
- 92 Die Qual der Wahl
- 93 Mit scharfem Blick
- 94 Clevere IT-Infrastruktur für SAP
- 96 Der Alleskleber

EXTRA

- 101 Editorial: Massenkommunikation
und Bildungsarbeit
- 104 Ein Marktplatz erobert SAP
- 108 Null Fehler – von Anfang an!
- 114 Hasta la Kopia siempre – Revolution
der SAP-Systemkopie
- 118 Modernes Lieferantenmanagement
- 122 Schnell, einfach, transparent
- 126 Verträge, Prozesse ... im SAP?

EMC-Umfrage: Big Data setzt sich in deutschen Unternehmen durch

Keine Angst vor Big Data

Big Data wird in deutschen Unternehmen immer öfter eingesetzt: zur Entscheidungsfindung, zur Wettbewerbsdifferenzierung und zur Risikovermeidung. Nur das Senior Management misstraut Big Data noch immer als Grundlage für weitreichende Entscheidungen.

Bei einer EMC-Umfrage aus dem IT-Bereich in Deutschland nahmen 319 Entscheidungsträger teil. Inhaltlich stehen die Herausforderungen und Möglichkeiten im Fokus, die sich durch Big Data und IT-Transformationen ergeben, sowie die Perspektiven der jeweiligen Unternehmen in diesen Bereichen. Die deutschen Ergebnisse sind Teil einer 63 Länder umfassenden Gesamtstudie, die bei EMC-Foren zwischen Juni und November 2013 erhoben werden. Die gesammelten Ergebnisse aller 63 Umfragen werden nach ihrer Auswertung auf der EMC-Webseite veröffentlicht.

56 Prozent der Befragten in Deutschland sind überzeugt, dass Entscheidungen durch eine bessere Nutzung von Daten leichter getroffen werden. 35 Prozent gaben an, dass die Führungsebene bei wichtigen Entscheidungen auf Big Data vertraut.



**arcplan – BI & Planung
Einfach und Schnell**

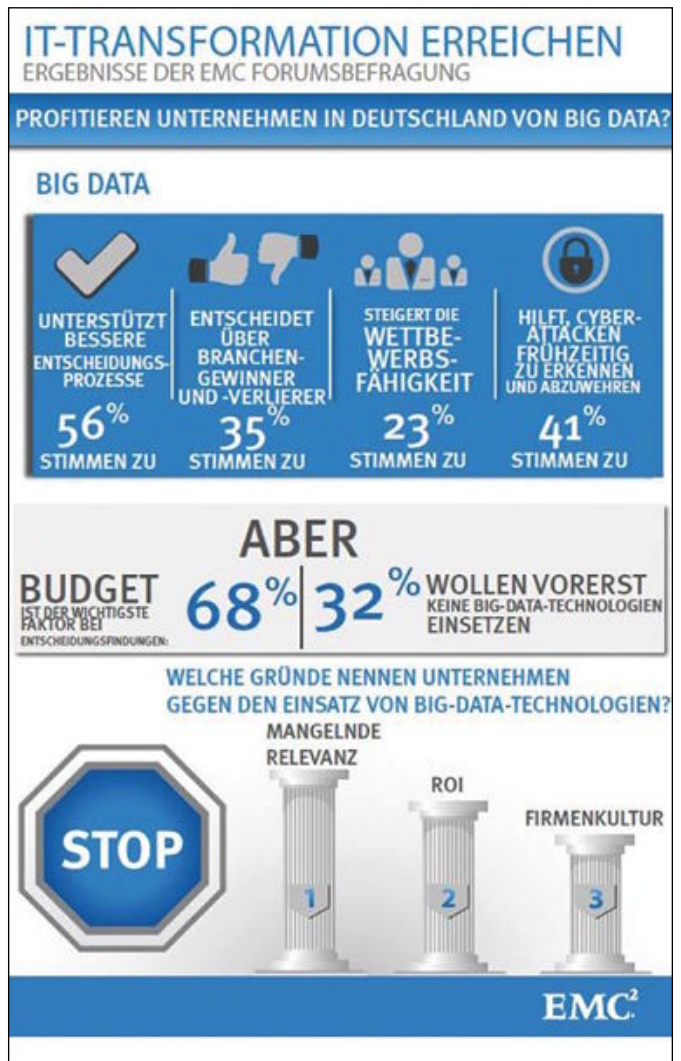
www.arcplan.de

It simply works™

Auch haben 23 Prozent Verbesserungen als Folge der Big-Data-Analytics-Technologie bemerkt. 41 Prozent stimmen überein, dass sich die Big-Data-Technologie besonders bei der Identifizierung und dem Schutz vor Cyberattacken als unverzichtbar erweisen kann. Immerhin haben noch 32 Prozent keine konkreten Pläne zur Einführung von Big-

Data-Technologien. „Unsere Untersuchung zeigt, dass deutsche Unternehmen die Vorteile von Big Data Analytics zunehmend erkennen. Die Mehrheit hat bereits in Virtualisierungstechnologien investiert und auch Cloud-basierte Strukturen geschaffen. Darüber hinaus verfügen einige Unternehmen über softwaredefinierte Infrastrukturen. Dieser Ansatz wird zusammen mit Big Data Analytics die Reaktionsgeschwindigkeit und Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Unternehmen massiv verbessern“, so Sabine Bendiek, Geschäftsführerin EMC Deutschland.

www.emc2.de



Die EMC-Studie mit 319 IT-Verantwortlichen, technischen Architekten, Data Scientists sowie Speicher- und Infrastrukturmanagern aus deutschen Unternehmen zeigt, dass Big Data auf dem Vormarsch ist.

IT-Radar für BPM und ERP

Eine gemeinsame Initiative der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg (Prof. Andreas Gadatsch) und der Hochschule Koblenz (Prof. Ayelt Komus) untersucht im Jahresrhythmus die wichtigsten Einflüsse und Themen für BPM (Business Process Management) und ERP (Enterprise Resource

Planning). Zur Teilnahme sind alle Personen mit Kenntnissen im BPM und ERP aufgerufen, unabhängig davon, ob diese aus der Praxis, der Lehre, der Forschung oder der Beratung stammen. Alle Teilnehmer erhalten auf Wunsch eine ausführliche Auswertung differenziert nach den Jahren 2012 und 2013 sowie den Gruppen

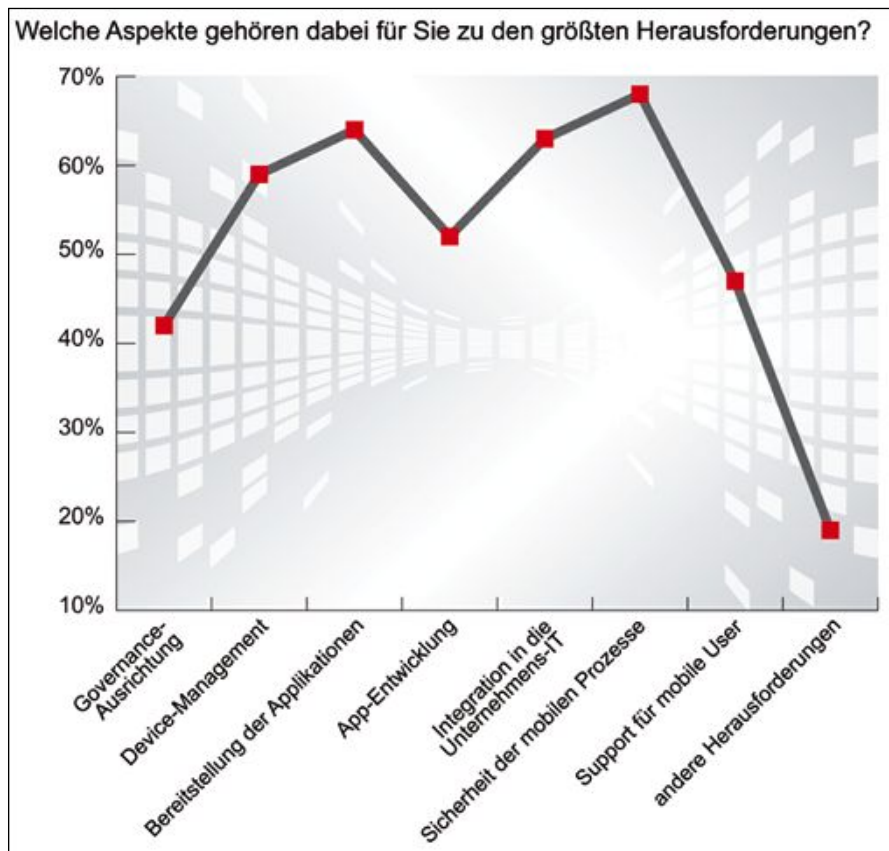
Anwender, Berater, Hochschule. Die Ergebnisse werden am 19. November an der Hochschule Koblenz beim Praxisforum BPM & ERP vorgestellt. Die Teilnahme ist ab sofort möglich.

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

Problemfeld: Enterprise Mobility Management

Mobil sein ist nicht leicht

Eine Studie von MSG Systems hat ermittelt, dass Unternehmen meist noch keine Ressourcen für Enterprise Mobility Management eingeplant haben. So gibt es nach wie vor Lücken bei Sicherheitsfragen und der Integration der mobilen Prozesse.



Das unternehmensweite Management mobiler Endgeräte ist für viele Firmen eine immense Herausforderung. Der Großteil beschäftigt sich zwar damit, doch bei den meisten hakt es in der praktischen Umsetzung.

Mit dem unternehmensweiten Management mobiler Endgeräte stehen viele Firmen vor einem anspruchsvollen Unterfangen. Vor allem Sicherheitsfragen und die Integration in die zentrale IT treiben vielen Verantwortlichen Sorgenfalten auf die Stirn. In vielen Fällen gibt es weder eine klare Strategie noch die notwendigen Ressourcen. Allerdings ist die große Mehrheit der über 100 befragten Unternehmen überzeugt, dass es sich bei Enterprise Mobility Management (EMM) nicht um eine triviale Angelegenheit handelt. Viele sehen es gar als Notwendigkeit, sich mit EMM zu befassen. Doch hier hakt es. Bei zwei Drittel der Befragten haben EMM-Konzepte das

Planungsstadium noch nicht überschritten oder sind noch nicht so weit. „Der Mobility-Trend hat sich dynamisch entwickelt und der IT kurzfristig ein zusätzliches und komplexes Aufgabenfeld zugewiesen“, beschreibt Bernhard Allwang, Geschäftsführer MSG Netzwerkservice, die Situation. „Plötzlich mussten neue Kompetenzen aufgebaut, Prioritäten neu definiert und Prozesse in der IT-Organisation verändert werden.“ Viele planen mittlerweile, teilweise auf externe Unterstützung zurückzugreifen, um den Herausforderungen zu begegnen. (Lesen Sie zu diesem Thema auch die Analyse von Experten auf Seite 38/39.)

www.msg-services.de



» Es ist für mich eine große Ehre, Aufsichtsratsmitglied bei Siemens zu werden. Siemens ist ein führender Anbieter für innovative Produkte, Technologien und Lösungen und ich freue mich sehr darauf, zum Unternehmenserfolg beizutragen. «

Bis 2014 wird Jim Hagemann Snabe noch gemeinsam mit Bill McDermott den Vorstandssitz der SAP innehaben. Danach wechselt er sowohl in den SAP-Aufsichtsrat als auch – wie vor Kurzem bekannt wurde – in den Siemens-Aufsichtsrat.





arcplan 7
Mehr als nur Reporting

www.arcplan.de It simply works™

Immatrikulantentag

Rund 50 Unternehmensvertreter wie Joachim Matthies, Vice President der Lufthansa Technik Logistik Services, oder Tim Hammer, Geschäftsführer der gleichnamigen Aachener Spedition, folgten der Einladung des Forschungsinstituts für Rationalisierung (FIR) zur ersten Veranstaltung für immatrikulierte Partner des Clusters Logistik am 21. August 2013. Im Fokus standen das gegenseitige Kennenlernen und Austauschen sowie die Anbahnung gemeinsamer Aktivitäten am Campus. „Kooperationen sind heute ein wichtiger Faktor, um sich erfolgreich im globalen Markt zu positionieren. Eine effektive Vernetzung aller relevanten Akteure einer Wertschöpfungskette fördert und sichert die Wettbewerbsfähigkeit“, beschreibt Professor Volker Stich, Leiter des Clusters Logistik am RWTH



Eric Duffaut, bislang Präsident Global Ecosystem & Channels bei der SAP, hat Mitte September 2013 das Unternehmen auf persönlichen Wunsch hin verlassen. Zum Redaktionsschluss am 23. September waren noch keine näheren Einzelheiten zu den Gründen des Ausscheidens bekannt. Eric Duffaut kam im März 2005 zur SAP, als Senior Vice President für Mittelstandslösungen und Channels in der Region EMEA. Seit Januar 2011 verantwortete er dann das Partner-Ecosystem. Mark Ferrer, COO für Global Customer Operations (GCO), wird nun die Leitung des Geschäftsbereichs Ecosystem & Channels übernehmen.

www.sap.de

Kobil fördert Hochschulforschung zur IT-Sicherheit

Kobil Systems, Hersteller von Technologien im Bereich sichere Daten und digitale Identität, fördert das Sicherheitslabor der FH Worms. Dieses ermöglicht Studierenden, die IT-Sicherheit zu erforschen. Ziel ist es, den Zugang zu Wissen zu erleichtern und später Absolventen für das zukunftsreiche Berufsfeld IT-Sicherheit zu erhalten.

Die Fachhochschule Worms mit 3000 Studierenden liegt in unmittelbarer Nähe der Software-schmiede Kobil. Im Fachbereich Informatik, der auch einen Masterstudiengang zu Mobile Computing anbietet, beschäftigen sich die Studenten mit der IT-Sicherheit, unter anderem bei Apps und Cloud Computing. Themen, in die auch Kobil Forschungs- und Entwicklungsarbeit investiert. Auch für die Hochschule sei die Zusammenarbeit willkommen. Der Dekan des Fachbereichs Informatik, Prof. Bernd Ruhland, sieht neben der materiellen Unterstützung große Chancen für die Informatikstudenten, da die Kooperation ein ideales Zusammenspiel aus fundierter Theorie, hochaktuellem Wissen und praktischer Anwendung ermögliche.



Kobil-Gründer Ismet Koyun, selbst ehemaliger Student der FH Worms, fühlt sich besonders mit Worms und der FH verbunden.

www.kobil.com



© David Wilms

an der FIR

Aachen Campus und Geschäftsführer des FIR an der RWTH Aachen, wie wertvoll Kooperationen für die Nutzung von unternehmensübergreifenden Synergieeffekten sind. „Die hohe Teilnehmerzahl und die interessanten Gespräche und Diskussionen sprechen für den Erfolg des ersten Immatrikulantentags. Insbesondere die familiäre und offene Atmosphäre zwischen den doch teilweise konkurrierenden Unternehmen hat mich begeistert“, so Volker Stich. Das Institut kündigte an, dass es weitere Treffen und Workshops für die Partner des Clusters geben wird.

www.fir.rwth-aachen.de

Mehr als nur IT-Dienstleister ...



www.frontworx.com

frontworx
member of cellent.

Internetsicherheit und Spionagerisiken auf einen Blick

Vorsicht, Spionage!



Nicht nur Sicherheitsdienste interessieren sich für die Internet- und Kommunikationsdaten deutscher User. Cyberkriminelle, Werbenetzwerke, der Arbeitgeber und sogar die Polizei sind an Onlinedaten interessiert.

Laut Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie (BSI) wurden allein in den vergangenen drei Monaten 250.000 Online-Identitäten von Deutschen gestohlen. Dabei werden nicht nur Online-Banking-Konten gehackt, sondern auch Accounts bei E-Commerce-Anbietern und in sozialen Netzwerken. Über diese Konten werden dann meist illegale Geschäfte abgewickelt. Doch wie gelangen Hacker an die Kontoinformationen? Neben den typischen Sicherheitslücken benutzen viele Nutzer einfache Passwörter oder gehen leichtfertig in

WLAN-Netzen online, ob im Café oder zu Hause. Selbst wenn die Hotspots per Passwort gesichert sind, können Hacker persönliche Daten stehlen. Daher sollte die Internetverbindung zusätzlich durch den Benutzer auf dem Endgerät verschlüsselt werden, zum Beispiel mit einer VPN-Software. Aber nicht nur Hacker, auch Arbeitgeber, die Schule oder der Internetprovider werten den Internetverkehr aus, um den Zugriff auf bestimmte Webinhalte zu verbieten oder das Onlineverhalten zu überwachen. Auch die Betreiber der Webseiten sind an den persönlichen Daten interessiert,

um diese an Werbenetzwerke weiterzuverkaufen und persönliche Profile zu erstellen, um die Internetnutzer gezielt über die Grenzen der eigenen Webpräsenz hin zu verfolgen und mit Werbung anzusprechen.

DIGI plus

Eine Übersicht über die Spionagegefahren im Netz gibt die Infografik von AnchorFree.

www.hotspotshield.com
www.anchorfree.com

Blinde Fleck in Fertigungsindustrie: 40 Prozent lehnen Cloud Computing ab

Das Internet der Dinge

Laut einer von Freudenberg IT (FIT) beauftragten Studie nutzen 18 Prozent aller mittelständischen Fertigungsunternehmen Cloud-basierte Speicher-, Backup- oder Serverdienste. 16 Prozent setzen SaaS für Nischenlösungen wie CRM, HR und PLM ein. Nur bei sechs Prozent jedoch dient SaaS auch als strategische Softwareplattform.

Überraschend hoch ist demgegenüber der Anteil der Cloud-Totalverweigerer: Mehr als 40 Prozent aller von PAC befragten Fertigungsunternehmen lehnen Cloud Computing in jeder Form prinzipiell ab. Vor allem in kleineren Firmen mit weniger als 500 Mitarbeitern halten sich hartnäckig Vorurteile. So hegen 70 Prozent Bedenken in Bezug auf Performance und Verfügbarkeit. „Dieses Ergebnis steht in scharfem Kontrast zu der Tatsache, dass Cloud Computing gerade für kleinere Mittelständler ein überaus kostengünstiger Hebel sein kann – nicht nur für mehr Servicequalität, sondern auch für höhere Reaktionsschnelligkeit bei der Anpassung der IT an neue Anforderungen“, konstatiert PAC-Analyst Karsten Leclercque. Mit

Blick auf die spezifischen Wettbewerbsanforderungen in der mittelständischen Fertigungsindustrie fügt FIT-CEO Horst Reichardt hinzu: „Cloud Computing ist eine unentbehrliche Voraussetzung für das Internet der Dinge und damit auch für die erfolgreiche Umsetzung der vierten industriellen Revolution.“ Dies sei allein schon deshalb so, weil in einer intelligenten Industrie-4.0-Fabrik mit dezentral vernetzten Werkstücken, intelligenten Maschinen und selbststeuernden Produktionsprozessen eine unvorstellbare Menge an Status- und Bewegungsdaten anfällt. Diese Datenflut lasse sich nur mit Cloud-basierten Big-Data-Lösungen beherrschen, sagt Reichardt.

www.freudenberg-it.de

Zur Studie:

Für die Untersuchung befragte PAC in der Bundesrepublik 140 IT-Entscheider und Produktionsleiter von mittelständischen Fertigungsunternehmen unterschiedlicher Größe. Die Unternehmen setzen sich dabei aus unterschiedlichen Branchen zusammen: Maschinen- und Anlagenbau (38 Prozent), Automotive (28 Prozent) und sonstige Fertigung (33 Prozent) mit einer jeweiligen Unternehmensgröße von 250 bis 499 Mitarbeiter (48 Prozent) sowie 500 bis 4499 Mitarbeiter (52 Prozent).

Continental und IBM starten Zusammenarbeit für das vernetzte Auto

Das gläserne Auto

Bei der Internationalen Automobil-Ausstellung (IAA) in Frankfurt vereinbarten der Automobilzulieferer Continental und IBM, zusammen Lösungen zum vollständig vernetzten Fahrzeug zu entwickeln.

Im Zentrum der Kooperation steht die Entwicklung einer hochskalierbaren Cloud-Plattform. Diese soll es Automobilherstellern ermöglichen, mobile, fahrzeuginterne Anwendungen und Dienste anzubieten. Dadurch können Software-Updates und neue Funktionen für die Steuergeräte im Fahrzeug über das Internet bezogen werden. „Die schrittweise Entwicklung der künftigen Mobilität ist sehr anspruchsvoll und wird nur mithilfe starker Partnerschaften mit etablierten Branchengrößen aus der globalen IT-Industrie gelingen. Die Erfahrung von IBM mit Cloud-fähigen Plattformen und deren Kapazitäten bei Embedded Software Engineering sowie unsere Systemkompetenz in der Automobilelektronik ergänzen einander ideal und schaffen die Grundlage für eine neue Generation intelligenter vernetzter Fahrzeuge“, sagte

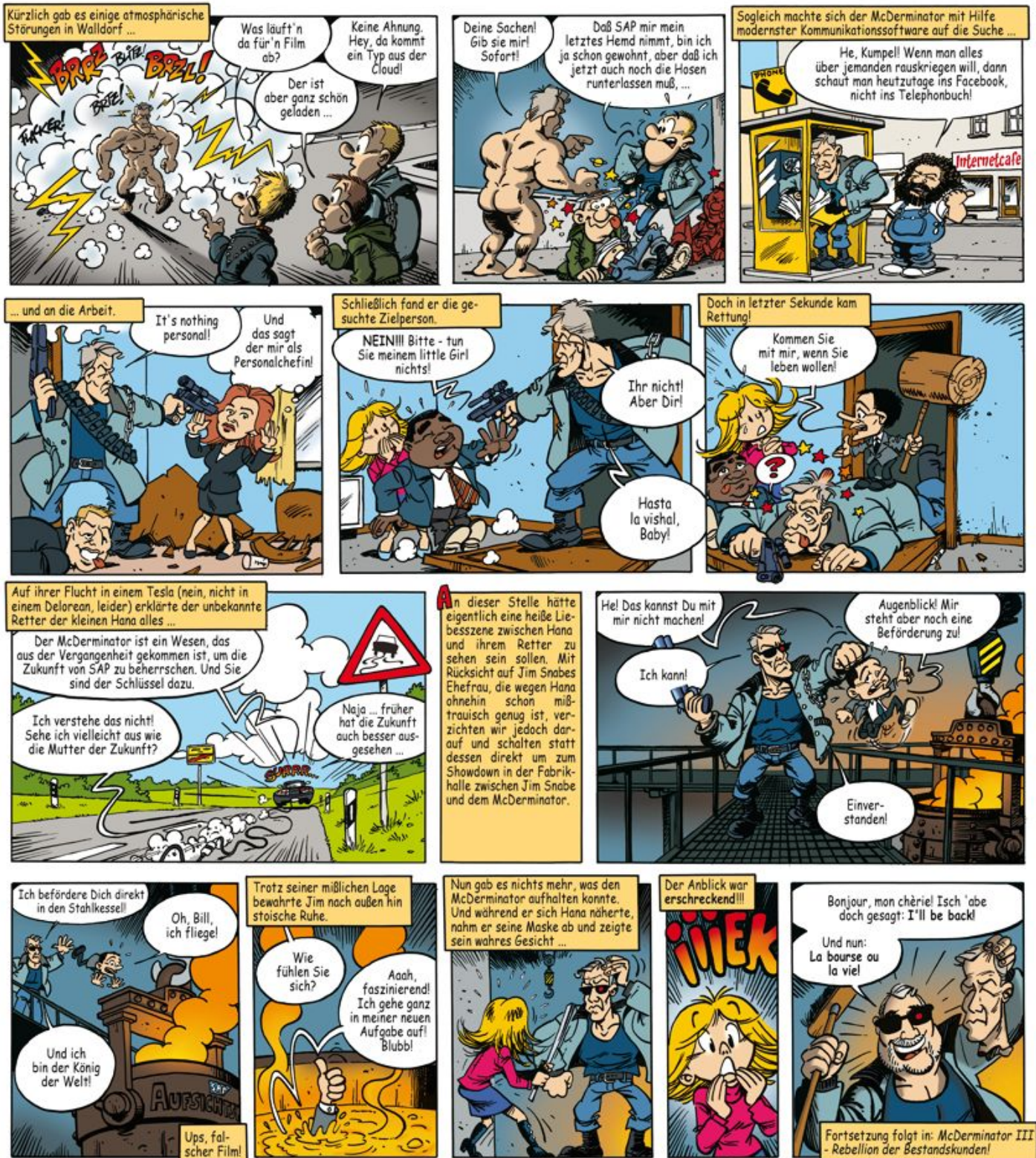
der Continental-Vorstandsvorsitzende Elmar Degenhart. „Die Umsetzung des vollständig vernetzten Fahrzeugs erfordert technologisches Expertenwissen in Big Data und Embedded Intelligence sowie die Fähigkeit, Services über eine skalierbare Cloud-Plattform bereitzustellen. Gemeinsam geben wir nun Automobilherstellern die Möglichkeit, Multimedia, Onlinedienste, Infotainment und aktuelle Verkehrsdaten in personalisierter Form im Fahrzeug zu integrieren, und tragen zur Realisierung des vollständig vernetzten Fahrzeugs bei“, erklärte dann auch Dirk Wollschläger, General Manager Global Automotive Industry bei IBM. Außerdem fügte Degenhart hinzu: „Die Megatrends der Automobilindustrie werden durch drei Innovationstreiber noch mehr an Fahrt aufnehmen: durch das automatisierte Fahren, durch kraftstoffsparendes,

emissionsreduziertes oder elektrifiziertes Fahren sowie durch die Vernetzung des Fahrzeugs.“ Das Fahrzeug werde mit dem Internet also nicht nur verbunden, sondern sogar ein Teil dessen sein. Die sogenannte intelligente Mobilität ermögliche die Umsetzung neuer Funktionen. Dazu zählen eine Cloud-basierte Spracherkennung, der Echtzeit-Austausch von Verkehrsflussdaten und das vorausschauende, durch Online- und Navigationsdaten unterstützte Fahren. Continental und IBM wollen das vorausschauende Fahren verbessern und den elektronischen Horizont weiterentwickeln, wodurch letztendlich das automatisierte Fahren Wirklichkeit werden soll.

www.ibm.de
www.conti-online.com

THE McDERMINATOR

Bill McDermott kam, sah und siegte: Zuerst eliminierte er Personalvorstand Luisa Delgado und Cloud-Spezialist Lars Dalgaard. Dann folgte In-memory-Genie Vishal Sikka, nebenbei Ecosystempfleger Eric Duffaut (nicht im Bild). Und schließlich entführte er Little Girl Hana. Wieder einmal war Jim Hagemann Snabe der gute Retter. Ob die Geschichte jedoch für die SAP-Community gut ausgeht, ist offen ...



Pfeilstrich 2013

... das aktuelle Stichwort ...

BPM-Trends, die 2014 nicht fehlen sollten

Business-Prozess-Management – kurz BPM – steht nicht nur für 70 Prozent der DACH-Firmen auf der Unternehmensagenda 2013, sondern gilt als entscheidender Erfolgsfaktor, um Agilität, Produktivität und Effizienz im Unternehmen sicherzustellen. Welchen Beitrag BPM für Ihr Unternehmen leisten kann und welche Trends Sie auf Ihrer Agenda 2014 berücksichtigen sollten, möchte ich Ihnen nachstehend vor Augen führen.

Trend 1: User Experience

Schnelligkeit ist heute ein relevanter Erfolgsfaktor. BPM unterstützt Unternehmen dabei, den Zugriff auf Wissen zu beherrschen und dadurch schneller zu werden. Greift man über Modelle auf Unternehmenswissen zurück, die aus grafischen und textlichen Inhalten bestehen, liefert das nachweislich höhere Effizienz. Dieses sogenannte Ubiquitous Modelling erfordert höchste Ansprüche an Benutzerfreundlichkeit und ein intelligentes Anwendererlebnis. Dadurch werden neue Modelle der Interaktion mit dem Anwender erforderlich. Unter der Prämisse, dass Modellierungsssoftware den Anforderungen Usability und Einfachheit in höchstem Maße gerecht werden kann, wird Modellierung zu einer einzigartigen User Experience für den Anwender. Unternehmen benötigen für Wissensmanagement zukünftig allgegenwärtige Modellierung: von Ad-hoc-Modellierung ohne Notationskenntnisse bis hin zu speziellen Modellierungen mit eigenen Notationen. Die eingesetzten Werkzeuge müssen sich selbstverständlich verstehen und nahtlose Kommunikation miteinander ermöglichen.

Trend 2: Mobilität

Mobilität erachte ich als Jahresthema 2014: Beweglichkeit, Veränderung und Wandlungsfähigkeit werden unverzichtbar für Unternehmen. Der disruptive Trend erzeugt neue Geschäftsmodelle und muss durch Business Process Management aufgegriffen werden. BPM hilft bei der Schaffung neuer Geschäftsmodelle oder der Optimierung bestehender Geschäftsprozesse für mobile Anwendungen. Natürlich können auch BPM-Werkzeuge mobil werden. Schon heute tragen Cloud-basierte BPM-Lösungen zur mobilen Modellierung bei. Darüber hinaus existieren mobile Modellierungslösungen, welche durch die intelligente Fokussierung auf Funktionen für mobile Geräte eine rasche Prozessmodellierung ermöglichen.



Bertram Geck ist Geschäftsführer bei MID und Experte in der Unternehmensentwicklung. Er greift auf mehr als 20 Jahre Erfahrung in Produktentwicklung und -management sowie im Marketing und Vertrieb von IT-Lösungen zurück.

Hier sollten Sie darauf achten, dass die mit einem bestimmten Werkzeug erstellten Modelle auch mit anderen Werkzeugen weitergenutzt werden können.

Trend 3: Big Process

Viele Unternehmen erfahren ständig eine unternehmensweite Transformation der Geschäftsabläufe. Die Kunst moderner BPM-Ökosysteme besteht nun darin, heterogene Unternehmenslandschaften nicht nur zu managen und zu kontrollieren, sondern das darin enthaltene Wissen zu konsolidieren, zu verknüpfen und unternehmensweit zur Verfügung zu stellen. Unternehmenslandschaften bestehen aus Geschäftsprozessen, Software-Architekturen, Datenstrukturen und IT. Unternehmen müssen in der Lage sein, Begriffe wie „Internet der Dinge“ oder „Industrie 4.0“ mit „Collaboration“ zu verkoppeln und strategisch aufzugreifen. Das bedeutet einerseits, die verstärkte Vernetzung einzelner physischer Objekte und den Wandel hin zu dezentralen Produktionsprozessen in globalen Prozessen zu koppeln. Andererseits sollen Nutzer und Kunden in das Business Process

Management einbezogen werden und zusammenarbeiten. Beziehen Sie also „Big Process“ in Ihre Entscheidungen mit ein und denken Sie weniger in Anwendungen, dafür mehr in geschäftsübergreifenden Prozessen.

Trend 4: Collaboration

Unternehmensmodelle werden nicht im Elfenbeinturm erstellt, sondern durch die gesamte Organisation. Organisationsübergreifende Prozesse erfordern gute Kommunikation und Zusammenarbeit. Nachhaltiges BPM muss also im Team erfolgen und diverse Werkzeuge sollten dies unterstützen. Interaktionen, Notifikationen und Einbindung von Teamstrukturen, die über das Modellieren hinausgehen, werden immer wichtiger.

Trend 5: Business-IT Alignment

Die Zusammenarbeit zwischen Fachbereichen und IT-Abteilungen stellt einen entscheidenden Hebel zur Performancesteigerung der Innovationsfähigkeit dar. Allerdings empfinden rund 60 Prozent der Unternehmen die Informationen zwischen Fachbereich und IT als inkonsistent. Business-IT Alignment sollte dementsprechend gezielt gefördert werden. Zentrale Prozessmodellierung kann hierbei helfen

und die Kommunikation zwischen Fachbereich und IT durch eine einheitliche Prozesssprache erleichtern. Anforderungen lassen sich beiderseitig komfortabel einpflegen, der Know-how-Transfer wird dadurch vorangetrieben. Abteilungen haben unterschiedliche Anforderungen an die Komplexität der gemeinsamen Sprache. Für die reibungslose Kommunikation von Anwendern im Fachbereich und der SAP-Betreuung ist ein gemeinsames Verständnis unabdingbar. Daher sollte ein Modellierungswerkzeug mit Notationskompetenzen bedient werden können.

Trend 6: Integrität von BPM-Lösungen

Der Großteil der Unternehmen setzt BPM-Systeme zur technischen Unterstützung und als Teilfunktion anderer Unternehmensapplikationen wie SAP ERP, CRM und DMS ein. Hindernis zur Anschaffung einer eigenständigen BPM-Suite stellt meist die Integration in die bestehende IT-Landschaft dar. Dabei bleibt oftmals unerkannt, dass BPM eine einheitliche Benutzeroberfläche schaffen kann, welche die heterogene SAP- und Non-SAP-Werkzeuglandschaft der Unternehmen übersichtlich abbilden und dadurch komplexe IT-Landschaften vereinfachen kann. Wichtig ist die Auswahl eines integrierbaren Tools, um Prozesse durchgängig darstellen und modellieren zu können. Neben der heterogenen IT-Landschaft gibt es auch eine heterogene BPM-Landschaft. Die Zukunft liegt im nahtlosen Zusammenspiel der Lösungen. Das Wissen der Organisation ist in den Modellen gespeichert und ein wertvolles Asset. Die Fähigkeit der

Verknüpfung dieser Wissensfragmente ist maßgeblich für den Erfolg eines Unternehmens.

Trend 7: Big Data erfordert BPM

Schnellere Datenzugriffe ermöglichen neue Geschäftsmodelle und erfordern neue Abläufe bei der Synchronisation und Koordination innerhalb der Zugriffsprozesse. Dadurch müssen einerseits die Bestandsdaten in die neue Welt transferiert und andererseits neue Geschäftsprozesse modelliert werden. Dieses Feld wird mit BPM durch die Verknüpfung von Prozess- und Datenmodellen einfacher und nachhaltiger. Vor allem vor dem Hintergrund eines kontinuierlich wachsenden Datenvolumens wird künftig ein Prozess-Reengineering unabkömmlich sein.

Fazit

Integrieren Sie diese BPM-Trends in Ihre Agenda 2014 und richten Sie Ihre Zukunftspläne danach aus. Durch eine fundierte Auswahl des richtigen Modellierungstools und einen optimierten Umgang mit BPM werden Sie zur Prozess-exzellenz gelangen. Auf der MID Insight 2013 in Nürnberg erfahren Sie in acht parallelen Tracks weitere Trends zu BPM. Diskutieren Sie mit mir außerdem über SAP, SOA, Big Data, Business Intelligence, Enterprise Architecture Management, Cloud, Mobility und vieles mehr.

www.mid.de

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

... Nefos Mobile 2.0 ...

Die Salesforce-Unternehmensberatung Nefos präsentiert mit Mobile 2.0 eine neue Version der mobilen Salesforce-CRM-Lösung. Mithilfe neuer Funktionen wie der Einbindung des Kalenders oder des Offline-Editing sollen Kundentermine noch effizienter vor- und nachbereitet werden können. Nutzer können ab sofort auch unabhängig von einer Internetverbindung agieren.

www.nefos.com

... Security made in Germany ...

Retarus erhielt vom Bundesverband IT-Sicherheit e. V. das markengeschützte Qualitätssiegel „IT Security made in Germany“. Dafür müssen unter anderem folgende Kriterien erfüllt werden: Der Unternehmenshauptsitz muss in Deutschland sein, die Produkte dürfen keine Backdoors enthalten, die Entwicklung von IT-Sicherheitslösungen muss in Deutschland stattfinden.

www.retarus.com

... Datenexploration ...

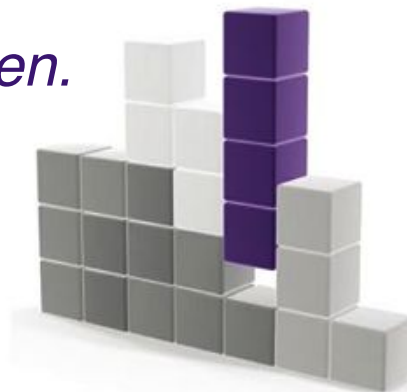
Durch die Kooperation von Exasol und Tableau Software erhalten Kunden nun einen nativen Konnektor für die In-memory-Datenbank EXASolution zur Datenvisualisierung. Die Kombination beider Technologien erlaube es, Big-Data-Analysen mit einer unglaublichen Abfrageleistung durchführen zu können, zeigt sich Dan Jewett, Vice President Product Management bei Tableau Software, zufrieden.

www.exasol.com

Client focused. Results driven.

SAP IT-Services

ciber[®]



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

www.ciber.de

Trotz US-amerikanischer und britischer Internetüberwachung lebt die Hana Cloud noch



© STILLFX, Shutterstock.com

Lebenszeichen aus der Wolke

Für Mutige hat SAP-Partner Itelligence einen Service zur Hana Enterprise Cloud präsentiert. Wer seine Geschäftsbücher nicht vor Industriespionage schützen muss, soll den Wolken-Service nutzen. Für alle anderen SAP-Bestandskunden gibt es preiswerte Hana-Hardware zu ebener Erde.

Von E-3 Chefredakteur Peter M. Färbingner

Vom österreichischen Nationaldichter Johann Nestroy (1801–1862) gibt es die Posse „Zu ebener Erde und erster Stock oder Die Launen des Glücks“. Es geht nicht nur um Liebe und Glück, sondern auch um Geld, wobei die Wohlhabenden im ersten Stock residieren. Auch SAP und die Partner versprechen sich von Cloud Computing satte Umsätze. Im Fall von Hana muss diese Erwartungshaltung jedoch technisch hinterfragt werden: Die Latenzzeit im Internet könnte die gewonnenen Millisekunden einer Hana-Engine wieder egalisieren, sodass eine Hana-on-premise-Lösung bei stetig sinkenden Hardwarepreisen eventuell die bessere Antwort ist. Itelligence wurde von SAP zertifiziert, um externe Services (Hosting) für eine Hana Cloud anbieten zu dürfen. Damit soll den Kunden ein einfacher Zugang zu den beiden existierenden Hana-Rechenzentren in den USA ermöglicht werden. Weitere Hana Cloud Center sind weltweit im Entstehen. Die existierenden Standorte werden von T-Systems und Freudenberg IT betrieben. Oliver Schreiber, Itelligence Executive Vice President und Head of Global Business Unit Outsourcing & Services, freut sich über die Zertifizierung: „Als von SAP zertifizierter Anbieter von Hosting-Services für die Hana Enterprise Cloud können wir SAP-Kunden nun einen schnellen und flexiblen Einstieg in die

In-memory-Technologie der SAP ermöglichen. Mit unseren Cloud-Angeboten bieten wir Kunden zusätzliche Möglichkeiten, die Vorzüge von Hana zu nutzen, ohne dass sie dabei in die relativ kostenintensive Hardware investieren müssen. Ergänzend können wir Kunden anbieten, Lizenzen für Hana direkt von Itelligence zu beziehen als Mietmodell im Rahmen der monatlichen Subscription als komplettes SaaS-Modell.“

Wie aus einer Presseerklärung von Itelligence hervorgeht, ist der Umgang mit der Hana Enterprise Cloud nicht trivial. So plant man eine einfache und schnelle Option, um die Hana-Technologie in Zukunft nutzen zu können. Offensichtlich ist zum Hana-Cloud-Betrieb ein ganzheitliches Servicekonzept notwendig. Das beginnt mit Assessment-Beratung zur Evaluierung von Hana-Einsatzszenarien über Nutzungstests für die Bestandskunden mit Echtdaten, die Migrations- und Onboarding-Beratung bis hin zu Application-Management-Leistungen, die über den Cloud-Betrieb hinausreichen. Optional können die Kunden auch ihre Geschäftsprozesse und Eigenentwicklungen durch Itelligence für Hana optimieren lassen oder sich neue Szenarien auf Basis der Hana-Plattform mit Dashboards von Itelligence oder SAP erschließen. Wo das Hana-Glück für SAP-Bestandskunden liegt, ist noch

unbeantwortet. Ein Wettstreit zwischen on-premise (zu ebener Erde) und on-demand (im ersten Stock) erscheint unvermeidlich, weil Hana als Appliance weitgehend autonom auf dedizierter Hardware läuft. Hana als Cloud Service wäre demnach nur bei größtmöglicher Flexibilität von Nutzen. Itelligence plant, seine Cloud-basierten Angebote zu erweitern und so die Vorteile von Hana noch schneller zum Anwender zu bringen. Mit der Hana Enterprise Cloud sollen Bestandskunden ihre geschäftskritischen Anwendungen wie ERP, CRM, BI oder auch individuell entwickelte Anwendungen „powered by“ Hana weltweit aus den Rechenzentren der Itelligence beziehen können. Itelligence bietet bereits Hosting Services für Hana in seinen Rechenzentren an und betreibt die Systeme zahlreicher Kunden auf der Hana-Plattform. Von Beginn an lag der Fokus neben den etablierten europäischen und amerikanischen Märkten auch auf Asien als wichtigem Wachstumsmarkt. Dort plant Itelligence, Cloud Services in Unterstützung der Hana Enterprise Cloud aus den Rechenzentren in Malaysia anzubieten. Die Laune des Glücks könnte entscheiden, ob die SAP-Bestandskunden der Gefahr der Industriespionage trotzen, um der Hana Enterprise Cloud noch eine Chance zu geben.

www.itelligence.de

OPENTEXT | ENTERPRISE INFORMATION MANAGEMENT

DAS PUBLIC WEB

4%

aller Web-Inhalte (etwa acht Milliarden Seiten) lassen sich über Suchmaschinen wie Google auffinden

Quelle: The Deep Web: Semantic Search Takes Innovation to New Depths

DAS DEEP WEB 7.9 Zettabyte

96%

des digitalen Kosmos befindet sich auf „Deep Websites“ und wird durch Passwörter geschützt

DAS DATENVOLUMEN EXPLODIERT

NEU PRODUZIERTE INFORMATIONEN
VERFÜGBARE SPEICKERKAPAZITÄTEN



Unternehmen nutzen Daten auf unterschiedliche Arten, um deutlich mehr von ihrem potenziellen Wert zu erschließen



Soziale Medien verändern die Art und Weise der Interaktion in der Geschäftswelt



Mobile und Cloud-Technologien füllen Enterprise Apps mit Leben

EIM LÖST CIO HERAUSFORDERUNGEN

DAS GLEICHGEWICHT FINDEN



SICHERHEITSBEDROHUNGEN



VERÄNDERTE ARBEITSKULTUR



FORDERUNG NACH GESCHÄFTLICHER FLEXIBILITÄT



OPENTEXT EIM LÖSUNGEN MIT INFORMATIONEN SCHNELLERE UND BESSERE ERGEBNISSE ERZIELEN



ECM

- Content Management
- Archivierung
- Records Management
- E-Mail-Management
- Dateiarchivierung
- Außerbetriebnahme von Altsystemen
- Learning Management / Akkreditierung
- Content-zentrierte Applikationen



BPM

- Business Process Management
- Dynamic Case Management
- High Volume Imaging
- strategische Geschäftsplanung und -modellierung
- Prozess-zentrierte Applikationen



CEM

- Web Content Management
- Kundenkommunikationsmanagement
- Media Management
- Interaktive Communities
- Portal
- Mobiles Web



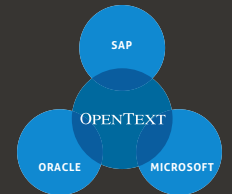
Information Exchange

- Verteilung von Faxen und Dokumenten
- Cloud-basierender Dateiaustausch
- Erfassung und Erkennung
- Managed File Transfer
- Datenintegration



Discovery

- Suche
- eDiscovery
- Content-Analytik
- Semantische Navigation
- Automatische Klassifizierung



STRATEGISCHE PARTNERLANDSCHAFT

EIM: DER MEHRWERT



BUSINESS INSIGHT

Geschäftsentscheidungen lassen sich schneller und effektiver treffen



BUSINESS IMPACT

Umsatzsteigerungen und Kosteneinsparungen verbessern die Geschäftszahlen



PROCESS VELOCITY

Menschen werden mit den von ihnen für den Geschäftserfolg benötigten Informationen und Prozessen verbunden; dadurch entwickelt sich das Unternehmen weiter



INFORMATION GOVERNANCE

Die wachsenden behördlichen und rechtlichen Regularien (Compliance) werden erfüllt, rechtssichere Governance-Regeln etabliert



INFORMATION SECURITY

Informationen werden vor internen Leaks und externen Bedrohungen geschützt

DAS POTENZIAL DER INFORMATIONEN AUSSCHÖPFEN

ZWEI MÖGLICHKEITEN





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

Hana, Linux, OpenStack für null Euro

Bei SAP regieren Chaos und Panik. Unsere geliebten Walldorfer sind in Schieflage geraten. Nach Business ByDesign verspielt der Konzern ein zweites Mal seinen objektiv vorhandenen Vorsprung. Hana liegt auf der Intensivstation.

Es gibt einen lieben Kollegen von mir am Südrand der Republik, der statt auf das einfache Business One mit dem B1i Framework auf Business ByDesign – Cloud Computing – gesetzt hat. Strategisch ein Hasardstück: Natürlich sind die Geschäftsprozesse in ByDesign umfassender. Mit dem vorhandenen Enterprise Service Repository ist diese ERP-Lösung auch flexibler und offener. Hier findet sich das ganze betriebswirtschaftliche Wissen der Walldorfer, aber die technische Umsetzung, die IT-Architektur sind Cloud Computing 1.0 – also eine Beta-Version von Software-as-a-Service. Die Kombination von Google, Amazon und ByDesign wäre reizvoll, das wäre ERP Cloud Computing 4.0 – aber so weit ist de facto SAP CEO Bill McDermott zusammen mit CTO Vishal Sikka noch nicht.

Und Hana? Eine technische Meisterleistung von Hasso Plattner und Freunden. Ein technisch solides Fundament von SAP sowie Intel – und es wird noch besser kommen: Zukünftige Xeon-Prozessoren werden spezielle Befehlstrukturen aus der Hana-Forschung und Entwicklung von SAP SVP Franz Färber haben. Wie mir ein Intel-Manager bei meinem sommerlichen Ausflug nach Santa Clara, Kalifornien, erklärte. Dennoch gibt es momentan Hana in der SAP-Community für null Euro, ganz so wie Public Domain Software! Die Ursache sind nicht Raubkopien, sondern wieder einmal der alte Fehler unserer SAP: nur eine Seite der Medaille zu betrachten. Bei Business ByDesign konzentrierte sich Walldorf auf die Betriebswirtschaft und vernachlässigte die IT- und Web-Architektur sowie teilweise das User Interface. Bei Hana galt der Geschwindigkeit die gesamte Aufmerksamkeit. Möglichst nahe am Intel-Prozessor wurde programmiert, um keine Millisekunde Rechenzeit zu verlieren. Das Ergebnis ist in mehrfacher Hinsicht desaströs: Hana läuft nur auf Intel-Xeon-Prozessoren, Hana ist nicht portierbar auf andere Architekturen, Hana ist kaum virtualisierbar und es fehlt vollkommen die betriebswirtschaftliche Sichtweise. Und nach drei Jahren der Marktpräsenz werden auch erste Unzulänglichkeiten sichtbar. Die enge Verzahnung von CPU, Memory, LAN und Storage machen einen flexiblen Einsatz und die Virtualisierung schwierig. Ich hatte dazu ein langes und gutes Gespräch mit einem T-Systems-Manager, der von eigenen Schwierigkeiten erzählte, Hana als Hosted-Service in einer SaaS-ähnlichen Form auf den Markt zu bringen.

Warum Hana? Abgesehen von den exorbitanten Geschwindigkeitsrekorden in ausgewählten ERP-Bereichen hat SAP mir noch keine betriebswirtschaftlichen Antworten geliefert. Und Antworten werde ich wahrscheinlich auch nicht so schnell bekommen. Aus Walldorf hört man, dass fast der gesamte Vertrieb bezüglich Hana auf Tauchstation gegangen ist: Kaum jemand fühlt sich dem komplexen Thema gewachsen. Die Fragen der Bestandskunden sind offensichtlich zu umfassend und kompliziert, sodass sich kein VB damit freiwillig konfrontiert.

Hana scheint jenseits der In-memory-Computing-Technologie kaum Argumente zu besitzen. Die vorgegebenen Umsatzzahlen wurden größtenteils nicht erreicht, wie mir ein Freund aus Walldorf erzählte. Hana liegt auf der Intensivstation. Den letzten Beweis dafür brachte mir unlängst ein Mitarbeiter aus unserem Controlling: Es war ein Angebot über Hana-Server und Clients mit einer fünfstelligen Lizenzgebühr in Euro und einem ebenso hohen Rabatt. Am Ende kostete Hana null Euro! Das Angebot ging an eine Beteiligung von uns in Österreich und stammt von einem lokalen SAP-Partner. Damit hat sich die In-memory-Datenbank dem notwendigen Betriebssystem Linux vollkommen angepasst. Ich bezweifle aber, dass mein Golf-Freund Oswald und seine Kollegen aus dem Vorstand das Ziel hatten oder haben, aus Hana eine Public Domain Software zu machen. Es wäre dann nach Business ByDesign das zweite Mal, dass SAP Milliarden für die Softwareentwicklung abschreiben müsste.

Eventuell hat Hana als Linux-Datenbank und OpenStack-Software Erfolg? Vishal Sikka und Franz Färber entwickeln Hana weiter, während Suse Linux den Vertrieb übernimmt. Für SAP wäre es eine herbe Niederlage und die Erkenntnis: Schuster, bleib bei deinem Leisten. SAP hat die Situation bei Hana falsch eingeschätzt. Technologie und Technik sind eventuell die Basis. Der Erfolg sind Betriebswirtschaft, Organisation, Finanzierung und Kommunikation. Der SQL-Server, DB2 und Oracle haben es vorgemacht. Hana muss nachweislich die Aufbau- und Ablauforganisation eines Unternehmens verbessern. Vielleicht kann das Hana, mir wurde es bisher nicht kommuniziert.

noname@e-3.de

University Competence Center in München feiert 10. Geburtstag

Hoch lebe das Netzwerken

Bei der jährlichen SAP Academic Conference EMEA wurden auch 2013 viele Ideen ausgetauscht, neue Projekte geplant und fleißig Kontakte geknüpft. Zumal es einen besonderen Grund zum Feiern gab.

Das Hochschulprogramm SAP University Alliances veranstaltete am 12. und 13. September 2013 an der Technischen Universität München (TUM) die 18. SAP Academic Conference EMEA. Im Rahmen der jährlich stattfindenden Veranstaltung diskutieren Experten aus Lehre und Forschung über die Zukunft der Hochschulbildung, über die Bedeutung der Universitäten als Teil des SAP-Ecosystems bezüglich Innovation und wie das SAP-Ecosystem durch zukünftige Talente erweitert werden kann. 2013 widmete sich die Konferenz der Region Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (Commonwealth of Independent States, CIS). Am Vorabend fand dazu ein Roundtable statt. Dieser beleuchtete, welche Rolle die europaweite Zusammenarbeit von Bildung und Wissenschaft im Bereich der Informationssysteme und bei der Verwaltung von Geschäftsprozessen spielt. Einen Tag später fiel der Startschuss für einen Masterstudiengang basierend auf dem Lösungsportfolio SAP for Banking. Die Idee dazu entstand bei der Einführung des Softwarepakets SAP Transactional Banking in der Region CIS.

Das Programm wird vom FSI Center of Expertise sowie dem Pre-Sales-Bereich Banking der SAP CIS durch Vorlesungen und Materialien unterstützt. Studenten und Lehrende erhalten so einen Einblick in SAP-Lösungen für die Bankenbranche.

2013 fiel die SAP Academic Conference EMEA mit dem 10. Geburtstag des University Competence Centers (UCC) in München zusammen. Das UCC München wurde am 2. Oktober 2003 gegründet. Seitdem hat sich die Zahl der angeschlossenen akademischen Einrichtungen von 30 auf 191 erhöht. Das UCC München betreut 1460 Professoren sowie 43.600 Studenten und ist damit einer der größten UCC-Standorte weltweit. „Wir freuen uns sehr, dass wir in den vergangenen zehn Jahren mit SAP und IBM den UCC-Standort in München als ein international anerkanntes Kompetenzzentrum für Bildung etabliert haben“, so Prof. Helmut Krcmar, Vorsitzender Informationssysteme und Dekan des Fachbereichs Informatik an der TUM. Um den Ideen- und Wissensaustausch zwischen

der TUM und dem SAP-Ecosystem weiter auszubauen, wird die Universität im Rahmen eines universitären Co-Innovation Centers Hana Enterprise Cloud einsetzen. Professoren und Studenten sind sowohl in Forschungsprojekte der TUM als auch in Co-Innovation-Projekte des SAP-Ecosystems eingebunden.

www.sap.de

Das SAP-University-Alliances-Programm hat mehr als 1400 Mitgliedsinstitutionen in über 80 Ländern. Ziel ist es, die Zukunft von Hochschulbildung mitzugestalten. Das Programm fördert eine praxisnahe und zukunftsorientierte Ausbildung und ermöglicht mehr als 8000 Dozenten und über 1,4 Millionen Studierenden weltweit Zugang zu neuen SAP-Technologien. Die Initiative unterstützt Universitäten und Berufsschulen dabei, SAP-Software in der Lehre einzusetzen und eigene Prozesse auf der Basis innovativer Lösungen von SAP zu betreiben.



Zahlreiche interessierte Studenten und viele Experten aus Lehre und Forschung fanden sich für die jährliche Academic Conference in München ein.

Marco Lenck als DSAG-Vorstandsvorsitzender für weitere zwei Jahre gewählt

Wahltag

Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) hat auf ihrer Mitgliederversammlung beim Jahreskongress in Nürnberg gewählt. Dabei wurde Marco Lenck als Vorstandsvorsitzender für zwei weitere Jahre bestätigt.

Neu in die DSAG-Vorstandsriege gewählt wurde einstimmig bei zwei Enthaltungen Gerhard Göttert, Bereichsleiter Technologie- und Innovationsmanagement des Autobahnkonzerns Tank & Rast. Gerhard Göttert ist seit 2004 DSAG-Mitglied, gehört dem CIO-Kreis an und wird dem neu geschaffenen Ressort Anwendungsportfolio vorstehen. „Wir werden unter anderem die Diskussion mit SAP über Nachhaltigkeit und Mehrwert in der SAP-Produktstrategie intensivieren. Zudem werden wir prüfen, wie wir Unternehmen in anstehenden Transformationsprozessen, zum Beispiel zu Cloud und Mobile Computing, mit der

SAP intensiver begleiten können“, gewährt Gerhard Göttert einen ersten Blick in seine Agenda. Im Zuge der Neuausrichtung der Vorstandsbereiche wurde darüber hinaus das von DSAG-Vorstand Otto Schell geleitete Ressort Geschäftsprozesse & Branchen gebildet. In dem Bereich werden zusätzlich innovative Themen wie die Automatisierung und das Monitoring von Prozessen sowie vorausschauende End-to-End-Szenarien angesiedelt sein.

Marco Lenck wurde als Vorstandsvorsitzender von der Mitgliederversammlung einstimmig bestätigt. Ebenfalls wiedergewählt wurden Beate

Werner als Schatzmeisterin und Christian Zumbach als Vorstand für die Schweiz, jeweils einstimmig bei einer Enthaltung. Aus der Wahl des DSAG-CIO-Beirats im Rahmen des Jahreskongresses ging folgende Besetzung des Gremiums hervor: Richard Feddeck (Continental), Jean-Claude Flury, (Siegfried AG), Marcus Gerke (Trilux), Uwe Herold (Heidelberger Druckmaschinen), Martin Limpert (Preh GmbH), Manfred Ofner (AT&S), Hans Rösch (Vattenfall), Achim Schulte (Hettich Management Service), Jens Schulte (Rational).

www.dsag.de

Auf dem DSAG-Jahreskongress in Nürnberg hat der Arbeitskreis Business Process Management (BPM) einen Leitfaden für eine zielführende Unternehmensstrategie zur Einführung und Durchführung von BPM erarbeitet. Darin sind das Wissen und die Erfahrungen versierter BPM-Nutzer zusammengefasst. Das praxiserprobte Know-how soll helfen, anfängliche Fehler bei BPM-Verbesserungsstrategien zu minimieren und das Risiko einer Fehlinvestition von Beginn an auszuschließen. Von der Definition der Prozessverantwortung über das Design und die Modellierung werden sukzessive alle wichtigen Schritte bis zur Ausführung, dem Monitoring sowie der Analyse und Optimierung des eigenen Business Process

Management dargestellt. Denkbare Szenarien für den Einsatz des BPM-Leitfadens sind zum Beispiel: die organisatorische Aufstellung des BPM im Unternehmen, die Konsolidierung von Prozessdokumentationen/Compliance, die Anpassung bereits eingerichteter Abläufe im Sinne der Prozessbearbeitungseffizienz und die Ablösung manueller Abläufe durch Workflows. Der Leitfaden soll für die Komplexität des Business Process Management sensibilisieren und unter Berücksichtigung elementarer Aspekte wie Analyse und Optimierung sowie Design und Monitoring darstellen, was es für eine erfolgreiche Umsetzung bedarf. Der Leitfaden steht ab sofort kostenlos zum Download zur Verfügung: www.dsag.de/go/E-BPM



Auf dem DSAG-Kongress brüderlich vereint (v. l.): Gerhard Zeiner, COO SAP Österreich, Andreas Giraud, DSAG-Vorstandsmitglied, Jim Hagemann Snabe, Noch-SAP-Vorstandssprecher, Klaus Sickinger, SAP-Chef Österreich, Marco Lenck, DSAG-Vorstandsvorsitzender.

Logo	Veranstaltungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	Expert Sessions zum Thema „Das Business sichtbar machen – Effizienz von ERP-Prozessen“ – Komplexität in SAP-Projekten und im SAP-Betrieb sind beherrschbar	Insbesondere Unternehmen, die SAP einsetzen, können sich von MID-Experten davon überzeugen lassen, dass die Komplexität einer IT-Landschaft trotz wachsender Dynamik im Markt- und Geschäftsumfeld beherrschbar bleibt. Weitere Infos sowie Anmeldung unter www.mid.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: Maria Nothaft, m.nothaft@mid.de , 0911-968 36 668
	30.09.2013: „DAS BÜRO“ , Stuttgart 01.10.2013: abc-Tower, Köln 08.10.2013: Empire Riverside Hotel, Hamburg 10.10.2013: MID-Hauptsitz Jeweils von 18 – ca. 21 Uhr		
	Mehr Wert mit Business Innovationen. In Echtzeit.	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
	14. und 15. Oktober 2013 Golf Club St. Leon-Rot Opelstraße 30 68789 St. Leon-Rot		
	zetVisions Breakfast Meeting: Durch Beteiligungsmanagement und Konzernberichtswesen zu mehr Effizienz	Alle Informationen zu Beteiligungen per Mausclick? Daten für das Konzernberichtswesen zuverlässig und rechtzeitig erhalten? Klingt das interessant? Dann diskutieren Sie gemeinsam mit den Referenten die Verbindung von Beteiligungsmanagement mit Konzernberichtswesen.	zetVisions AG Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg www.zetvisions.de Ines Dobschat Tel. +49 (0) 6221 33938-663 ines.dobschat@zetvisions.com Anmeldung: www.zetvisions.de/Breakfast-Meeting-Hannover
	16. Oktober 2013 09:30 bis 12:30 Uhr Hannover		
	Communication World 2013	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
	6. und 7. November 2013 Lilienthalallee 40 80939 München		
	IT Summit 2013 – Enterprise Mobility, Social & Business Integration	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
	6. und 7. November 2013 München, Hilton Munich City		
	7. HCM-Kompasstage – Ideen, Menschen, Innovationen	HR-Expertentreff zum Wissenstransfer und Networking • HR-Kernprozesse • Talentmanagement • Strategische Personalplanung • HCM Rapid Development und Prototyping Anmeldung: www.steria-mummert.de/hcm2013	Steria Mummert Consulting AG Hans-Henny-Jahnn-Weg 29 22085 Hamburg E-Mail: hcm@steria-mummert.de Internet: www.steria-mummert.de
	7. und 8. November 2013 Steria Mummert Consulting AG Mainzer Landstraße 209 60326 Frankfurt a.M.		
	MID Insight 2013 – Model your World Der größte Modellierungs/BPM-Kongress der DACH-Region	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
	Dienstag, 12. November 2013 Nürnberg NCC Mitte Nürnbergmesse GmbH Messezentrum 1 90471 Nürnberg		

Ein Kommentar von Pierre Audoin Consultants (PAC)



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

Social Media in der Automobilindustrie irrelevant?

Eine aktuelle Befragung von Pierre Audoin Consultants unter Entscheidern in Unternehmen der deutschen Automobilindustrie hat gezeigt, dass die neuen Kommunikationskanäle (Facebook, Twitter und Co.) bei einem Großteil der Befragten nicht von zentraler Bedeutung für die Neukundengewinnung sind.

Laut der Umfrage spielen nur bei rund einem Drittel der Befragten die Social-Media-Kanäle eine wichtige Rolle. Dieses Ergebnis hat mich überrascht, denn ich hätte erwartet, dass die Automobilindustrie unter den Vorreitern bei der Nutzung neuer Medien ist. Bei näherer Betrachtung ergibt sich jedoch ein differenziertes Bild, welches sich aus zwei Blickwinkeln betrachten lässt:

Zum einen ist die Bedeutung von Social Media unterschiedlich, je nachdem, welche Branche man innerhalb der Automobilindustrie betrachtet: die Automobilhersteller, die Zulieferer oder die Händler. Bei den Fahrzeugherstellern spielt der Einsatz von Facebook, Twitter und Co. laut Umfrage eine größere Rolle als beispielsweise bei den Automobilzulieferern. Und bei Händlern spielt die Nutzung von Social Media sogar bereits für über zwei Drittel der Befragten eine große Rolle. Diese Ergebnisse überraschen wiederum nicht. Allerdings kann man auch das Ergebnis bei den Zulieferern noch differenzierter betrachten.

So muss bei den Automobilzulieferern unterschieden werden, ob die

Hauptkunden hauptsächlich die OEMs sind (zum Beispiel Komponentenhersteller) oder Zubehörlieferanten, die ebenso auch den Endkundenmarkt direkt bedienen (zum Beispiel Reifen-, Dachboxen- oder Scheibenwischerhersteller). Für Letztere gehe ich davon aus, dass die neuen Kommunikationsmöglichkeiten über Social Media eine größere Rolle spielen als für die Komponentenlieferanten, die ihre Kunden, also die OEMs, in der Regel alle namentlich kennen.

Ein weiterer Erklärungsansatz dafür, warum Facebook, Twitter und Co. bei vielen Befragten nicht von zentraler Bedeutung sind, ist die Fragestellung selbst. So wurden die Unternehmen gefragt, ob die neuen Medien in ihrem Unternehmen von zentraler Bedeutung sind. Das Ergebnis ist, dass die neuen Medien bei einem Großteil noch nicht von zentraler Bedeutung sind. Das ist insofern überraschend, als natürlich der überwiegende Teil der Hersteller, Zulieferer und Händler diverse Facebook-Fanseiten oder Twitter-Accounts betreibt und pflegt. Das Ergebnis lässt darauf schließen, dass zwar einzelne Insellösungen wie Facebook-Fanseiten

existieren, es aber nur in wenigen Unternehmen bereits ganzheitliche Social-Media-Konzepte und -Strategien gibt.

Ganzheitliche Konzepte umfassen neben der Bereitstellung von Kommunikationskanälen, Bewertungssystemen und Plattformen für Kundenmeinungen auch Social Media Monitoring, die Integration mit Customer-Portalen oder Self-Service-Seiten sowie die Einbindung von Social Media als Contact-Center-Kanal. Ganzheitliche Strategien würden beispielsweise auch Strategien umfassen, wie die von Social-Media-Plattformen gewonnenen und ausgewerteten Informationen direkt an die richtigen Stellen im Unternehmen weitergeleitet werden sollen (beispielsweise an die Produktentwicklung). Zusammenfassend heißt das, Social Media wird zwar von Firmen genutzt, aber noch nicht eingebettet in eine ganzheitliche Unternehmensstrategie.

Fazit

Social Media ist in der Automobilindustrie also keinesfalls irrelevant, aber für die einzelnen Subbranchen haben sie unterschiedliche Bedeutung. Was die Umsetzung ganzheitlicher Strategien angeht, stehen viele Unternehmen noch am Anfang.

Stefanie Naujoks ist Analystin für Project Services & Manufacturing Markets bei PAC Deutschland. Sie ist Autorin zahlreicher Studien und Analysen zur Manufacturing-Branche und den Markt für Maintenance & Support Services in Deutschland.



DIGI
plus



Die detaillierten Umfrageergebnisse zu diesem und weiteren Themen können hier nachgelesen werden.

www.pac-online.de

Infomotion ist SAP Partner Center of Expertise

Auf dem aktuellen Stand

Infomotion hat kürzlich von SAP die Zertifizierung zum Partner Center of Expertise erhalten. Im Business-Intelligence-Bereich besitzen in Deutschland derzeit nur wenige Unternehmen diese Auszeichnung.



Kerstin Neu leitet bei Infomotion den Bereich Business Unit und ist mit ihrem Support-Team für die Kunden zuständig.

Mit dem Zertifikat bestätigt der Walldorfer Softwarekonzern, dass die Service- und Support-Organisation von Unternehmen ihre Kunden in Übereinstimmung mit den aktuellen technischen und organisatorischen Standards von SAP unterstützt. „Wir freuen uns sehr, dass wir diese Zertifizierung von SAP erhalten haben“, sagt Mark Zimmermann, Geschäftsführer von Infomotion. „Die Kriterien sind bekanntermaßen sehr streng und werden nur von wenigen SAP-Partnern erfüllt. So können wir nun nachweisen, dass wir unseren Kunden umfangreiche Expertise und Ressourcen für ihren SAP-bezogenen Support bereitstellen.“ Zertifizierte Anbieter halten für ihre Kunden einen persönlichen Ansprechpartner vor, der von einem Expertenteam unterstützt wird. Dabei gewährleistet die enge Zusammenarbeit mit SAP, dass Herausforderungen vonseiten der Kunden schnell gelöst und individuelle Anforderungen zur optimalen Kundenzufriedenheit berücksichtigt werden. Die Zertifizierung bestätigt außerdem, dass das Unternehmen die Prozesse, Richtlinien und Mustervorlagen von SAP für die Erbringung von Support für BI-Lösungen kompetent und zielgenau einsetzt.

Bei Infomotion ist das Support-Team unter der Leitung der Business-Unit-Managerin Kerstin Neu kontinuierlich

auf dem aktuellen Stand und bietet Unterstützung für den Kunden. Die Zertifizierung umfasst das gesamte Support Center inklusive Mitarbeiter, Prozesse und Infrastruktur. Infomotion verbindet eine langjährige Partnerschaft mit SAP und setzt unter anderem das gesamte Business-Intelligence-Portfolio des Herstellers ein. Dazu gehören Lösungen für:

- EIM-Funktionalitäten für Datenintegration und langfristige Sicherstellung der benötigten Datenqualität (Data Services, Data Quality, Masterdata Management)
- Data-Warehousing-Plattformen zur performanten Organisation der benötigten Daten (Enterprise Data Warehouse mit SAP BW, Hana, Sybase iQ)
- Business-Intelligence-Lösungen für Reporting, Analyse oder Dashboards für Web, MS Office und Mobile (insbesondere Crystal Reports, Web Intelligence, Explorer, Analysis, Lumira, Design Studio)
- Enterprise-Performance-Management-Lösungen für Scorecards, Planung, Budgetierung oder Konsolidierung

www.infomotion.de

mobility

for SAP

Eine Lösung für
SAP® CRM, ERP, Workflow,
Inspection & Service und mehr...



Mobiler Zugriff auf SAP®



- **Mobiles SAP in 5 Tagen**
- **Flexibel mit ABAP anpassbar**
- **Keine Middleware erforderlich**
- **für BlackBerry®, Android®, iOS®, Windows Phone®, Windows 8®**

PARTNER



software
made in germany

sales@isec7.com
+49 40 3250760
www.isec7.com

isec

Deutsche zeigen sich bei BYOD restriktiv, Schweizer sind liberal und pragmatisch

Alles bewegt sich

Obwohl Smartphones, Tablets und mobile Apps heute fester Bestandteil des Geschäftsalltags sind, gibt es für die meisten europäischen Unternehmen keine Strategie für den Umgang mit mobilen Technologien.



Eine aktuelle PAC-Studie belegt, dass in 60 Prozent der europäischen Unternehmen abhängig vom Bedarf über den Einsatz mobiler Endgeräte und Anwendungen entschieden wird. Befragt wurden 320 ITK- und Mobility-Verantwortliche in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und der Schweiz. Selbst jedes zweite Großunternehmen verfolgt keine längerfristige Mobility-Strategie. Allerdings dürfte die Nachfrage nach Mobile-Device-, Application- und Content-Management-Lösungen in den nächsten Monaten förmlich explodieren, vermutet das Analystenhaus. Ein Problem seien derzeit die vielen verschiedenen mobilen Endgeräte und Anwendungen. Durchschnittlich kommen pro Unternehmen 2,4 verschiedene Betriebssysteme zum Einsatz. Ein wichtiger Grund dafür: Die geschäftliche Nutzung privater Endgeräte ist laut Studie auf dem Vormarsch. „Allerdings wird Bring your own Device heute von den meisten Unternehmen eher schweigend hingenommen. Nur wenige versuchen, diesen Trend für sich zu nutzen“, kommentiert Andreas

Stiehler, Principal Analyst bei PAC und Lead Analyst der Studie. Auch was die Sicherheit von mobilen Anwendungen und Daten betrifft, haben bislang nur 15 Prozent der Unternehmen eine entsprechende Lösung parat. Allerdings hat der Großteil der Unternehmen den Nachholbedarf erkannt. „Die Planzahlen lassen kurzfristig Zuwächse bei Lösungen im mobilen Segment im hohen zweistelligen Bereich erwarten. Dabei sind viele Unternehmen gegenüber Cloud-Angeboten sehr aufgeschlossen, was angesichts der hohen Dynamik im Mobility-Segment durchaus sinnvoll ist.“ Auch IT-Berater im Mobility-Umfeld werden laut Stiehler profitieren: „Deren Kundenzahl dürfte sich innerhalb der nächsten Monate sogar verdoppeln.“ Oberste Priorität haben dabei das Management und die Sicherheit mobiler Daten. Darüber hinaus empfiehlt Stiehler, das Mobility Management, einschließlich Rechte-, Zugriffs-, Ausgaben-, Lizenz- und Content-Management, aus der Nische zu nehmen und in ein gesamtheitliches IT-Management zu integrieren.

Interessant ist, dass Schweizer Unternehmen in puncto geschäftlicher Smartphone-Nutzung führend sind. Mit Blick auf BYOD zeigen sie sich deutlich flexibler als deutsche Unternehmen. Allerdings bilden sie die größte Gruppe unter den Cloud-Verweigerern. Dieses Ergebnis wurde auch bei einer DSAG-Blitzumfrage im Vorfeld des DSAG-Jahreskongresses 2013 in Nürnberg (17. bis 19. September 2013) bestätigt. Demnach sind bei 80 Prozent der Schweizer Unternehmen mobile Anwendungen in den Unternehmen gesetzt, in der gesamten DACH-Region sind es 66 Prozent. Geschäftsprozesse in der Cloud nutzen 40 Prozent der Unternehmen (Schweiz: 51 Prozent, Österreich: 45 Prozent). Für 22 Prozent ist In-memory bereits Realität (Schweiz: 34 Prozent, Österreich: 18 Prozent). Konkrete Hana-Projekte haben rund 14 Prozent der DSAG-Mitglieder in Deutschland, Österreich und der Schweiz gestartet. Befragt wurden 622 DSAG-Mitglieder.

www.pac-online.de
www.dsag.de

NetApp erläutert Strategie zur Bereitstellung von nahtlosem Datenmanagement

Multifunktions-CIO

Aufbauend auf clustered Data ONTAP, plant NetApp eine Speicher- und Datenmanagementlösung, die es Unternehmen ermöglicht, sicher zu Hybrid-Cloud-Architekturen zu wechseln.

Ganz egal, wo die Datenverarbeitung letzten Endes stattfindet, der CIO werde immer die Verantwortung für die Unternehmensdaten haben, ist Alexander Wallner, Area Vice President Central EMEA, NetApp, überzeugt. Der CIO wandle sich vom Errichter und Betreiber von Datacentern zum Vermittler von Applikations- und Informationsservices. Er führe neue Technologien und Servicemodelle ein, um IT-Services schneller, günstiger und intelligenter bereitzustellen. Gleichzeitig Sorge er für mehr Reaktions- und Wettbewerbsfähigkeit. „Die Einführung neuer Multi-Cloud-Architekturen macht das Datenmanagement komplexer, weil Daten verteilt werden und keiner direkten Kontrolle unterliegen. Unsere Vision besteht darin, eine Enterprise-Datenmanagementlösung mit clustered Data ONTAP als Kern zu schaffen, die unabhängig von Datentyp und Speicherort die gesamte Speicherlandschaft des Kunden einbezieht“, so Wallner weiter. Unternehmen interessieren sich zunehmend für die Integration von Public Cloud Services, um Kosten vorhersehbar zu machen und eine schnellere Bereitstellung und grenzenlose Skalierung anzubieten. Vor diesem Hintergrund müssen Daten nahtlos mehrere Clouds in Form von privaten, öffentlichen und hybriden Modellen passieren. Dabei muss die IT-Abteilung über die notwendige Kontrolle verfügen, um Daten über einzelne Cloud-Ressourcen hinweg zentral zu managen, zu steuern und zu transportieren. NetApp will nun seine Strategie den neuen Anforderungen anpassen. So soll das Speicherbetriebssystem Data ONTAP als universelle Datenplattform über verschiedene Cloud-Umgebungen hinweg eingesetzt werden. Drei strategische Säulen sollen nun dieses reibungslose Datenmanagement garantieren:

1. Errichtung einer universellen Datenplattform mit Data ONTAP. Clustered Data ONTAP ist verfügbar für NetApp optimierte Systeme, Drittanbieter-Hardware und lässt sich innerhalb konvergierter Infrastrukturen sowie als

virtuelle Storage Appliance für Standardfestplattenlaufwerke nutzen. Mit der Einführung neuer Referenzarchitekturen werden NetApp und Cisco in den kommenden Monaten die Integration von clustered Data ONTAP in die konvergierte FlexPod-Infrastruktur vertiefen. Auch wird NetApp Applikationseigentümer mit API-Integrationen ausstatten. Dies beinhaltet verstärkte Investitionen in den Anschluss an hyperscale Cloud-Service-Provider, leistungsfähigere Servicequalität und erweiterte API-Integrationen in Lösungen wie OpenStack und CloudStack.

2. NetApp will es seinen Kunden ermöglichen, in einer Multi-Cloud-Umgebung Daten und Workloads innerhalb sämtlicher Instanzen von Data ONTAP mühelos zu verschieben. Eine neue Technologie für die On-the-Fly-Hypervisor-Übersetzung ergänzt ein bestehendes Produktportfolio für den

Datentransport, das die SnapMirror-Technologie beinhaltet. SnapMirror wird erweitert, damit Daten zu Datensicherungs- oder Disaster-Recovery-Zwecken mühelos auf Private- oder Public-Cloud-Ressourcen repliziert werden können.

3. NetApp liefert zahlreiche weitere Cloud-Lösungen. So sollen ein breites Ökosystem an Cloud-Providern und eine große Auswahl an Applikationen und Technologiepartnern entstehen. In den kommenden Monaten sollen neue Lösungen angekündigt werden, die den Wechsel zu Hybrid-Cloud-Architekturen beschleunigen. Dies betrifft auch eine engere Integration von Geschäftsapplikationen in die Cloud, neue Referenzarchitekturen für konvergierte Infrastrukturen, sicheres Cloud-Backup und Disaster-Recovery-Lösungen.

www.netapp.com

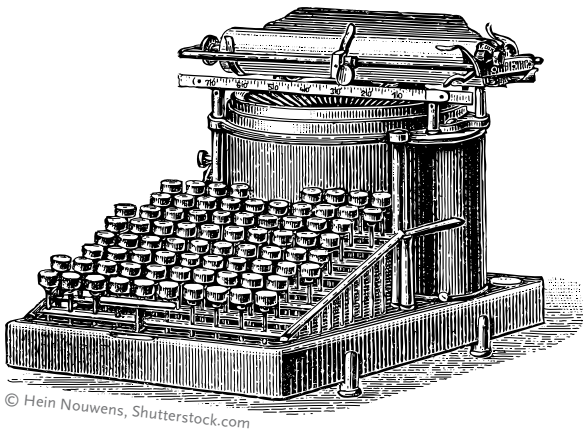


» Die Einführung neuer Multi-Cloud-Architekturen macht das Datenmanagement komplexer. «

Alexander Wallner ist Area Vice President Central EMEA bei NetApp.

Buchtipps Oktober

Als Kind wird man oft gefragt, was man werden will, wenn man groß ist: Man denkt dann an Pilot, Cowboy, Arzt oder Kindergärtnerin. Doch die Zeiten ändern sich. Erhält man als Erwachsener dieselbe Frage, bleibt man oft eine Antwort schuldig. Eingebettet im zum Teil starren Arbeitsalltag, in festen sozialen Strukturen, beschäftigen wir uns zwar auch mit der Zukunft, doch aus einem anderen Blickwinkel. Wir stellen uns dann Fragen wie: Wohin führt uns das weltweite Netz? Bestimme noch ich über mein persönliches Ich? Was passiert mit meinen Daten? Wohin führt uns das alles? Werde auch ich überwacht und von wem? Dunkel erinnert man sich zurück an die Schullektüre „1984“ von George Orwell, und Gänsehaut steigt auf. Gänsehaut, die sicherlich noch einige Zeit anhält.



© Hein Nouwens, Shutterstock.com

» Je planmäßiger die Menschen vorgehen, desto wirksamer trifft sie der Zufall. «

Friedrich Dürrenmatt (1921–1990) war ein Schweizer Schriftsteller, Dramatiker und Maler. Ein berühmtes Prosastück ist „Der Richter und sein Henker“.

Im Sog des Internets



Hrsg: Ulrike Ackermann, 200 Seiten, 2013, ISBN 978-3-941743-35-9

Inhalt: Immer tiefer durchdringt das Internet unser alltägliches Leben. Es ist überall verfügbar, und seine Anwendungen für uns Menschen zunehmend unverzichtbar, aber sie haben auch Folgen. Wir sind eben erst dabei zu verstehen, wie die digitale Revolution die Parameter unseres Lebens verschiebt und was angemessene Reaktionen darauf sein könnten. Das John-Stuart-Mill-Institut für Freiheitsforschung von der Universität Heidelberg forschte zum Thema „Privatheit und Öffentlichkeit im digitalen Zeitalter“ und veröffentlichte die ersten Ergebnisse in der vorliegenden Schriftensammlung. Acht Autoren aus verschiedenen Feldern der Wissenschaft loten in politischen, historischen, soziologischen und kulturwissenschaftlichen Perspektiven aus, welche Chancen und Risiken die digitale Revolution für die Öffentlichkeit und Privatheit birgt, die Eckpfeiler jeder freiheitlichen Gesellschaft sind. An vorderster Stelle steht die Studie „Datenschutz im Web 2.0“ von Max-Otto Baumann. Ausgangspunkt seiner Arbeit war die immense Bedeutung, die soziale Netzwerke im Alltagsleben einnehmen: Kommunikation, Vernetzung, Partizipation oder Shopping, all dies findet inzwischen vornehmlich dort statt. In seinem abschließenden Plädoyer entwickelt Baumann eine interessante Perspektive, die das Verhältnis von Freiheit, Autonomie des Bürgers und Aufgabe des Staates neu definiert. Ziel des Forschungsprojekts, das von der Klaus-Tschira-Stiftung weitergeführt wird, ist es, die Wahrnehmung und das Bewusstsein für die Möglichkeit digitaler Selbstbestimmung und Mündigkeit zu schärfen: aufseiten der Nutzer des Internets, also der Bürger, ebenso wie bei politischen Entscheidungsträgern und wirtschaftlichen Akteuren, schreibt Herausgeberin Ulrike Ackermann, Sozialwissenschaftlerin und Professorin für Politikwissenschaft mit Schwerpunkt Freiheitsforschung, in ihrem Vorwort.

www.humanities-online.de



Die Internetfalle

Autor: Thomas R. Köhler, 256 Seiten, 2012, ISBN 978-3-89981-280-0

Inhalt: Mehr als 40 Millionen Menschen nutzen in Deutschland soziale Netzwerke wie Facebook, Google+ oder Xing. Auch die Enthüllungen von Edward Snowden zu den Spähprogrammen Prism und Tempora hindern viele Nutzer nicht daran, persönliche Daten preiszugeben, oftmals mit erschreckenden Folgen für Privatleben und Beruf. Datenklau, Cyberstalking, Identitätsdiebstahl und Onlinemobbing sind nur einige Beispiele für die möglichen Nebenwirkungen eines sorglosen Umgangs mit dem Internet. In „Die Internetfalle“ sensibilisiert Thomas R. Köhler für die Gefahren, die mit den vielen Nutzungsmöglichkeiten im Internet einhergehen. Er stellt Wege und Möglichkeiten für einen aktiven, sicheren Umgang mit dem Web 2.0 vor, und weist auf die Auswirkungen von Staatstrojanern hin. Tipps und Handlungsempfehlungen für den Umgang mit den eigenen Daten im Internet helfen dabei, Risiken zu beherrschen und typische Fallen zu vermeiden.

www.fazbuch.de

Das Ende des Zufalls

Autor: Rudi Klausnitzer, 232 Seiten, 2013, ISBN 978-3-7110-0040-8

Inhalt: Wer die Zukunft kennt, dem gehört sie. Die neue Big-Data-Welt verarbeitet die riesigen Datenmengen, die wir täglich erzeugen, und schaltet somit Schritt für Schritt den Zufall aus. Wir und unser Leben werden immer berechenbarer. Wirtschaft, Wissenschaft und Politik müssen sich darauf einstellen. Der richtige Umgang mit Daten wird zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Der Kommunikationsexperte Rudi Klausnitzer geht in seinem Buch Fragen nach wie: Kann meine Versicherungsgesellschaft wissen, ob ich nächstes Jahr ins Spital muss und für wie lange? Kann ein Supermarkt aus dem Kaufverhalten hochrechnen, ob eine Frau schwanger wird? Woher weiß die Polizei, wo zu welchem Zeitpunkt die nächsten Einbrüche stattfinden werden? Rudi Klausnitzer widmet sich seit 15 Jahren gemeinsam mit der Design- und digitalen Kommunikationsagentur DMC dem Bereich Internet und der Entwicklung von Social Media.

www.ecowin.at



Cypherpunks

Autoren: Jacob Appelbaum, Julian Assange, Andy Müller-Maguhn, Jérémie Zimmermann, 200 Seiten, 2013, EAN 9783593399133

Inhalt: Das Internet ist eine riesige Spionagemaschine. Regierungen greifen nach der Netzkontrolle. Ihre Komplizen sind Google, Facebook, Paypal und Co. und längst in das Geschäft mit den Daten eingestiegen. So fordert Julian Assange, Mitbegründer von WikiLeaks: „User aller Länder vereinigt euch und schlägt zurück.“ Zusammen mit den Aktivisten Jacob Appelbaum und Jérémie Zimmermann sowie dem Chaos-Computer-Club-Mitglied Andy Müller-Maguhn ruft Assange zur digitalen Revolution. Seine Botschaft: Freiheit im Internet ist machbar. Allerdings sieht er nur einen Weg, um sich vor dem Datenzugriff durch Wirtschaft und Staat zu schützen: Kryptographie. Verschlüsselung ist eine wirksame Waffe, um das Netz nicht kampflös den Kontrolleuren und Mächtigen zu überlassen.

www.campus.de

Die Berechnung der Zukunft

Autor: Nate Silver, 656 Seiten, 2013, ISBN 978-3-453-20048-7

Inhalt: Warum werden Wettervorhersagen immer besser, während die Terrorattacken vom 11. September 2001 niemand kommen sah? Warum erkennen Ökonomen eine globale Finanzkrise nicht einmal dann, wenn diese bereits begonnen hat? Das Problem ist nicht der Mangel an Informationen, sondern dass wir die verfügbaren Daten nicht richtig deuten. Zuverlässige Prognosen aber würden uns helfen, Zufälle und Ungewissheiten abzuwehren und unser Schicksal selbst zu bestimmen. Nate Silver zeigt, dass und wie das geht. 2012 sagte er die Wahlergebnisse aller 50 US-Bundesstaaten exakt voraus. Nun wendet er seine Wahrscheinlichkeitsrechnung auf die Probleme unserer Zeit an: die Finanzmärkte, Ratingagenturen, Epidemien, Erdbeben, den Klimawandel, Terrorismus. Doch gelingt ihm die Abschaffung des Zufalls? Nate Silver wurde 2009 vom „Time Magazine“ zu einem der 100 einflussreichsten Menschen der Welt gekürt.

www.randomhouse.de





Mit angezogener Handbremse

ERP-Lösungen von SAP sind in vielen Unternehmen unverzichtbar. Reports werden in immer kürzeren Zeitzyklen abgerufen, die Zahl der parallel durchgeführten Abfragen und Vorgänge steigt stetig. Können die eingesetzten Speichersysteme die dafür benötigten Daten nicht schnell genug bereitstellen, bricht die Leistung des SAP-Systems ein.

Dieses Szenario ist für diejenigen, die regelmäßig zeitkritische Transaktionen oder Datenbankabfragen durchführen, ein Graus. Das Problem liegt jedoch nicht an der SAP-Software. Bremsend wirkt vielmehr die eingesetzte Hardware. Die Anzahl der User und die Zahl der zeitgleich durchgeführten Abfragen und Vorgänge steigen ständig – und damit auch das Datenvolumen sowie die Anforderungen an die Geschwindigkeit und Leistung der Speichersysteme. Dabei ist die unternehmenseigene Hana-Plattform nicht der einzige Weg, um an der Geschwindigkeit zu schrauben.

Violin Memory hat als Anbieter von leistungsstarken Flash-basierten Speichersystemen das Ziel, die Anwendungsperformance von SAP und anderen datenbankbasierten Systemen zu optimieren. Das Unternehmen wurde im April 2013 von SAP als Software Solution und Technology Partner in das SAP-PartnerEdge-Programm aufgenommen. Eine aktuelle Produktserie wurde für

den Einsatz mit Sybase Adaptive Server Enterprise (SAP Sybase ASE) zertifiziert. Violin Memory hat die aus eigener Erfahrung neun größten Herausforderungen, die bei der Nutzung von SAP durch mangelnde Anwendungsperformance entstehen, zusammengestellt.

1. Verlangsamung der Prozesse im Rechnungswesen

SAP bietet einen Prozess für die Sammlung und übersichtliche Aufbereitung der ausstehenden Verbindlichkeiten an. Durch ihn werden böse Überraschungen zu einem späteren Zeitpunkt vermieden. Er wird jedoch nicht fortlaufend mit anderen Vorgängen im Rechnungswesen synchronisiert. Zudem geht er stets mit vielen Datenbankabfragen einher. Deshalb ist er vergleichsweise aufwändig und kann andere Abläufe im Rechnungswesen verlangsamen oder unterbrechen. Speichersysteme sollten so leistungstark sein, dass auch viele komplexe Datenbankabfragen ohne Zeitverzögerung und Beeinträchtigung ablaufen.

2. Unvollständige Umsatzanalysen

Nur wer seine Kunden kennt, kann sein Produktangebot nach ihnen ausrichten. Eine detaillierte Umsatzanalyse ist entscheidende Grundlage für die passende Vertriebsstrategie. Der dafür vorgesehene SAP-Prozess zieht die notwendigen Daten aus großen gemeinsamen Datensätzen. Das nimmt manchmal so viel Zeit in Anspruch, dass die Abfragen abgebrochen werden müssen. Komplexe Auswertungen müssen jedoch synchron und in angemessener Zeit durchgeführt werden.

3. Mangelnde Transparenz im Treasury Management

Das Treasury Management umfasst die Analyse der aktuell frei verfügbaren Finanzmittel, der Marktrisiken sowie der Bilanzierung. Um diese Bereiche zu überblicken, ist der Zugriff auf viele Datensätze notwendig. Das dauert lange – was im schlimmsten Fall zu finanziellen Verlusten führen kann. Es muss daher ermöglicht werden, Anfragen parallel über gemeinsame Datensätze laufen zu

lassen, um die Erstellung von Reports zu beschleunigen.

4. Ungenaue Prognosen

Für die Erstellung von Nachfragevorhersagen müssen viele gemeinsam genutzte Datensätze verarbeitet werden, die oft sehr umfangreich sind. Zusammen mit dem gleichzeitigen Zugriff anderer Nutzer muss so eine große Datenmenge verarbeitet werden. Reichen die vorhandenen Rechen- und Speicherkapazitäten nicht aus, können die Nachfrageprognosen nicht korrekt erstellt werden. Das kann kostspielige Fehlkalkulationen im Einkauf oder gar Produktionsengpässe nach sich ziehen. Um das zu verhindern, ermöglichen die Speichermodule von Violin Memory der CPU einen schnelleren Zugriff auf die Daten – bessere Kapazitätsauslastung und eine schnellere Verarbeitung sind die Folge.

5. Verzögerte Abwicklung von Kundenaufträgen

Die schnellstmögliche Abwicklung von Kundenaufträgen ist entscheidend für die Erfassung der generierten Umsätze und bildet damit die Grundlage für viele andere Anwendungen wie Customer Relationship Management (CRM) oder Electronic Customer Care, also Maßnahmen zur Pflege von Kundenbeziehungen über elektronische Medien. Wenn die Auftragseingänge nicht schnell genug angenommen und bearbeitet werden, zieht das eine Kette von Verzögerungen nach sich.

6. Nichteinhaltung von Lieferfristen

Der SAP-Prozess Availability-to-Promise hat den Zweck, die Verfügbarkeit bestimmter Waren zu überprüfen, um die Einhaltung vereinbarter Liefertermine zu garantieren. Um den Vorgang durchzuführen, ist der Zugriff auf viele Datensätzen notwendig. Diese werden

jedoch auch für andere Vorgänge abgerufen – etwa für die Materialplanung, die Rechnungsstellung oder für die Erfassung von Kundenaufträgen. Dadurch ist es manchmal notwendig, die Datensätze während der Bearbeitung zu sperren. Schnelle Speichermodule sorgen für eine deutlich zügigere Abwicklung des Availability-to-Promise-Prozesses. Dadurch werden gesperrte Datensätze bereits nach kurzer Zeit wieder freigegeben. Das minimiert die Verarbeitungszeit der anderen Arbeitsvorgänge.

7. Verzögerungen bei der Programmausführung

Klickt sich der Anwender von einer SAP-Bildschirmmaske zur nächsten, findet im Hintergrund die Verarbeitung der von ihm eingegebenen Anfrage statt. Diesen Prozess bezeichnet man als Dialogschritt. Der Datenbankzugriff macht üblicherweise bis zu 40 Prozent der Bearbeitungszeit für den Dialogschritt aus. Mit den Violin-Memory-Flash-Speichersystemen werden dafür nur 25 Prozent der Prozessdauer in Anspruch genommen. Die Bearbeitungszeit der Dialogschritte sinkt.

8. Langsame Datenbankabfragen

Die Anwendungsperformance hängt entscheidend davon ab, wie schnell Datenbankabfragen durchgeführt werden können. Laut SAP sollte die Zeit für direkte Lesezugriffe nicht mehr als zehn Millisekunden betragen. Sequenzielle Abfragen sollten nicht länger als 40 und die Änderung von Datenbankeinträgen maximal 25 Millisekunden dauern. Laut Violin Memory übertreffen deren Flash-Speichersysteme diese Werte: Direkte Lesezugriffe werden in 0,5 Millisekunden durchgeführt. Sequenzielle Abfragen dauern eine Millisekunde, das entspricht einer Steigerung um das Vierzigfache. Die Änderung von Datenbankeinträgen

nimmt ebenfalls nur 0,5 Millisekunden in Anspruch, das ist 25 Mal schneller.

9. Storage Tiering als Leistungsbremse

Storage Tiering ist eine Methode, um Daten, je nachdem, wie oft auf diese zugegriffen wird, zu klassifizieren. Je nach Einteilung werden sie dann auf unterschiedliche Speichermedien – sogenannte Storage Tiers – abgelegt. Die am häufigsten abgerufenen Daten auf die schnellsten, die am seltensten benötigten auf die langsamsten Speichermedien. Klingt sinnvoll, hat jedoch seine Tücken: So werden manche wichtigen Prozesse in wöchentlichem Rhythmus durchgeführt, die Klassifikation der Daten wird beim Storage Tiering jedoch alle paar Tage durchgeführt. Liegen die dafür benötigten Daten dann auf einem langsamen Speichermedium, verlängert dies ungewollt wichtige Vorgänge. Abhilfe schaffen moderne Flash-Speichersysteme, die so konzipiert sind, dass sie über alle Speicherbereiche hinweg ein konstantes Leistungsniveau bieten.

Fazit

Ob nun im Rechnungswesen, im Marketing oder im Einkauf: SAP ist kaum noch wegzudenken. Kürzer werdende Reportingzyklen und die Masse der parallel durchgeführten Abfragen und Vorgänge führen dazu, dass die Menge der benötigten Daten immer mehr wächst. Das stellt hohe Anforderungen an die eingesetzten Speichersysteme: Reicht ihre Leistung nicht aus, werden sie für die Anwendungsperformance schnell zum Flaschenhals. Die Folgen sind etwa Lieferverzögerungen oder die Verärgerung von Kunden durch langsame Beantwortung ihrer Anfragen.

www.violin-memory.com

IT SUMMIT

MÜNCHEN 6./7. NOVEMBER

ENTERPRISE MOBILITY & BUSINESS INTEGRATION

50% Rabatt mit Aktionscode:
E3Magazin

Anmeldung: www.magicsoftware.com/de



magic

OUTPERFORM THE FUTURE™

Verantwortliche ziehen in Sachen Datenqualität oft nicht an einem Strang

Ehre deine Daten!

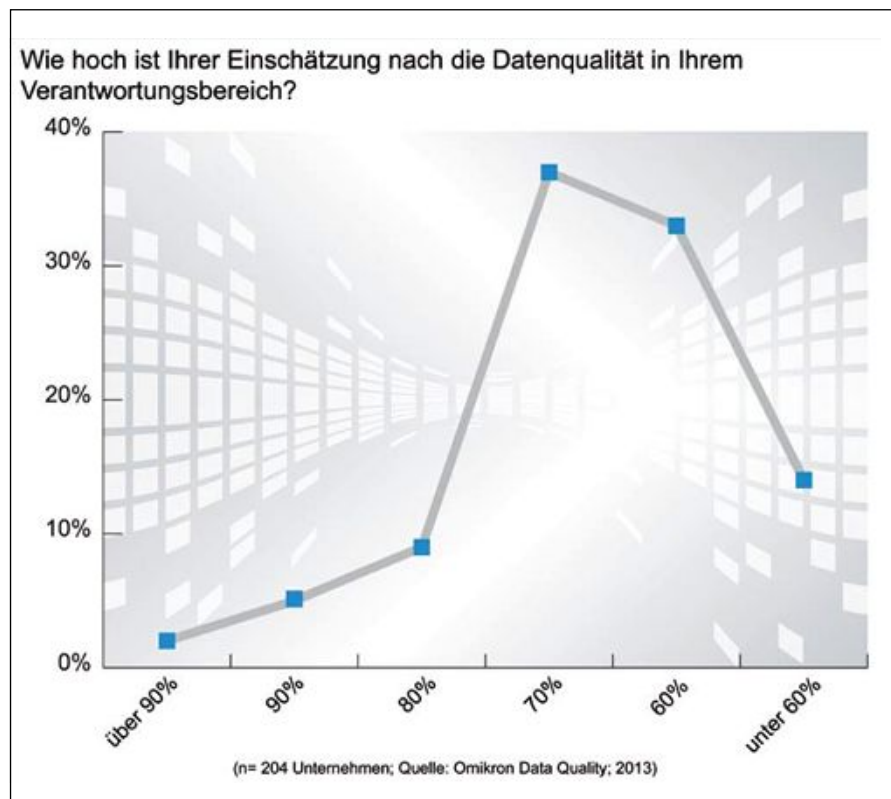
Laut einer aktuellen Omikron-Studie werden Qualitätsschwächen häufig heruntergespielt. Die tatsächliche Datenqualität liegt meist deutlich unter dem erforderlichen Niveau.

In Sachen Datenqualität ziehen die Verantwortlichen in den Unternehmen nicht an einem Strang. Obwohl deutliche Defizite bestehen, blockieren sich Fachbereiche häufig gegenseitig. Aber auch die IT-Abteilungen zeigen wenig Engagement und erweisen sich vielfach als Bremser. Zu diesen Erkenntnissen gelangt eine Befragung von über 200 Geschäftsverantwortlichen im deutschsprachigen Raum durch Omikron Data Quality. Danach urteilt fast die Hälfte der Befragten, dass sich die Datenqualität in ihrem Verantwortungsbereich deutlich unterhalb des erforderlichen Niveaus befindet und nur ein Level

von 60 Prozent oder sogar darunter hat. Lediglich bei einer Minderheit liegt der Qualitätsgrad nahe an den Idealwerten von 90 Prozent und mehr.

Trotz dieser Defizite scheint dieses Thema in den Unternehmen keinen großen Stellenwert zu besitzen, weil es an den Treibern für mehr Datenqualität fehlt. Sie lassen sich laut der Erhebung vor allem im Kreis der Mitarbeiter identifizieren, während sich weder die IT-Abteilungen noch die Fachbereiche dafür starkmachen. 37 Prozent der Business-Manager urteilen sogar, dass sie nirgendwo in ihrer Unternehmens-

organisation ein besonderes Engagement ausmachen können. Umgekehrt werden die IT- und Fachabteilungen sogar jeweils von fast 40 Prozent bezogen auf Initiativen zur Steigerung der Datenqualität als Bremser bewertet. Haupt-sächliche Ursache scheint zu sein, dass die Fachbereiche in dieser Frage nicht an einem Strang ziehen wollen. Aber auch die Nutzenbewertung einer höheren Datenqualität wird vielfach offenbar nicht ausreichend diskutiert und fehlt dadurch als förderndes Moment. Als weiterengravierenden Hinderungsgrund hat die Studie ermittelt, dass Schwächen in der Datenqualität herunterargu-mentiert werden, um möglichen Handlungszwängen auszuweichen. Aber auch negative Erfahrungen mit früheren Optimierungsprojekten stehen weit oben in der Liste der möglichen Motive, warum das Thema keine ausreichende Geltung erlangt. Hinzu kommt, dass der Datenqualität in den Unternehmen nur selten eine strategische Bedeutung beigemessen wird. „Die Geschäftswelt basiert auf Daten, nicht auf Computern. Dies wird zwar sachlich verstanden, in der Praxis aber oft vernachlässigt“, kritisiert Omikron-Geschäftsführer Carsten Kraus. Zwingend notwendig ist in seinen Augen eine klare strategische und abteilungsübergreifende Positionierung des Themas, um es aus der beliebigen Unterstützungsbereitschaft von Führungskräften herauszunehmen. Weil es jedoch nicht reiche, die Ausrichtung zu definieren, gehöre dazu auch, die operativen Verantwortlichkeiten für das Thema zu bündeln. „Wenn Unternehmen Business Intelligence oder Big Data nicht nur als Trend sehen, sondern dauerhaft einen Nutzen daraus ziehen wollen, müssen sie Datenqualität in der Unternehmenskultur verankern – und diese Kultur auch leben“, sieht Kraus eine große Notwendigkeit des Umdenkens.



Bei der von Omikron durchgeführten Studie urteilt fast die Hälfte der 200 befragten Geschäftsverantwortlichen, dass die Datenqualität in ihrem Bereich unterhalb des erforderlichen Niveaus liegt.

SAP vereinbart Weiterverkauf von Hadoop mit Intel und Hortonworks

Grenzen überwinden

Die SAP baut ihr Big-Data-Angebot in den Bereichen Hana, Big-Data-Lösungen und Data Science weiter aus: So wird Hana künftig mit Intel Distribution für Apache Hadoop und Hortonworks Data Platform vertrieben.



© Mogens Trolle, Shutterstock.com

Auf der Technologie-Konferenz TechCrunch Disrupt vom 7. bis 11. September 2013 in San Francisco präsentierte der Walldorfer Konzern eine neue Big-Data-Lösung für Produktionsunternehmen. Darüber hinaus hat SAP eine zentrale Serviceorganisation für Data Science ins Leben gerufen, die Unternehmen dabei unterstützen soll, aus ihren Daten wirtschaftlich nutzbare Informationen zu gewinnen. „SAP Hana und ihre Integration mit Hadoop verbinden Echtzeitinformationen mit enormen Speicherkapazitäten. Ein Problem mit Big Data, nämlich fragmentierte Landschaften aus schwer zu verbindenden Lösungen, wird damit überwunden“, erklärt Steve Lucas, President of Platform Solutions bei der SAP. Zudem hat die SAP vertraglich vereinbart, Intel Distribution for Apache Hadoop und Hortonworks Data Platform in Zukunft mit Hana zu vertreiben. Auch der Support soll dafür bereitgestellt werden. „Durch den Weiterverkauf von Hortonworks Data Platform kann die SAP eine Architektur aus SAP und Hadoop bereitstellen, die in vollem Umfang von der SAP unterstützt wird, und ihren Kunden zugleich die Vorteile einer reinen Open-Source-Distribution bieten“, erläutert Shaun Connolly, Vice President für Corporate Strategy bei Hortonworks. „Hortonworks leitet alle Innovationen wieder dem Apache-Projekt zu und sorgt dafür,

dass die Hadoop-Distribution zu 100 Prozent Open Source bleibt.“

SAP Demand Signal Management

Den Auftakt einer Serie von Anwendungen für Big Data, die bis Ende 2013 auf den Markt kommen sollen, bildet nun SAP Demand Signal Management. Die Lösung verbindet extern erfasste Daten und interne Unternehmensdaten zu einer lückenlosen Echtzeitdarstellung von Kundennachfrage und Absatz. Mithilfe moderner Analyselösungen werden diese Informationen auf jeder Detailebene dargestellt und ausgewertet. Dabei kann auch auf andere Anwendungen der Business Suite zugegriffen werden. In diesem Zusammenhang hat die SAP auch die Analysesoftware Fraud Management und die Lösung Customer Engagement Intelligence angekündigt. Letztere beinhaltet die Analyseanwendungen Audience Discovery and Targeting, Customer Value Intelligence, Social Contact Intelligence sowie Account Intelligence.

Data Science

Bisherige regionale Teams aus Datenspezialisten finden nun Platz im neu geschaffenen Unternehmensbereich Data Science. Die Serviceorganisation ist auf die Gesamtstrategie der SAP im Bereich Big Data ausgerichtet. Damit soll

Unternehmen geholfen werden, aus verstreuten Datenmengen strategisch wichtige Informationen zu gewinnen. Ebenso sollen kundenspezifische Lösungen entwickelt, bestehende Lösungen erweitert und die Big-Data-Anwendungen der SAP verbessert werden.

Wettbewerb für Big Data

Als Anreiz für die Daten-Community, ihre Kreativität zum Tragen zu bringen, richtet die SAP einen Wettbewerb aus. Es gilt, aus riesigen Datenmengen mithilfe neuer Visualisierungs- und Big-Data-Techniken Informationen zu gewinnen, von denen ein Anstoß zu Neuerungen ausgeht. Es geht darum, mithilfe von Big Data Innovationen für einen bestimmten Geschäftsprozess oder eine Geschäftschance voranzutreiben. Den Gewinnern der „Data Geek Challenge“ winkt ein Preisgeld von 7500 Euro oder ein Besuch bei der SAP-Fachkonferenz Sapphire Now. Zusätzliche Preise gibt es für Datenanwendungen, die einer guten Sache dienen, und für den besten Partnerbeitrag. Außerdem veranstaltet die SAP gemeinsam mit Chevrolet einen Entwicklerwettbewerb für verbundene Fahrzeuganwendungen, die zur Lösung globaler Mobilitätsprobleme beitragen.

www.connectedcarcontest2013.com
www.sapbigdata.com/challenge
www.sap.de

QlikTech über die wichtigsten Aspekte von Realtime Business Intelligence

Über Mythen und Märchen

Realtime zählt in der Business-Intelligence-Szene zu den Buzzwords schlechthin. In der täglichen Arbeit mit Anwendern zeigt sich, dass immer mehr Firmen ihre Daten in Echtzeit durchforsten wollen. Dabei sind wesentliche Fragen noch ungeklärt: Was genau ist Realtime Business Intelligence (RTBI)? Und ist es für alle BI-Nutzer sinnvoll? Oder sind nur bestimmte Anwendungsfälle prädestiniert für RTBI? QlikTech räumt mit einigen Mythen rund um das Thema auf.

■ Realtime ist nicht gleich Realtime

Gemeinhin verstehen Experten unter Realtime Business Intelligence, dass Informationen für Analysen in Echtzeit zur Verfügung stehen. Streng genommen bedeutet dies, dass Daten schon in Mikro- oder gar Millisekunden nach Eintritt eines Ereignisses analysierbar sind und man direkt darauf reagieren kann. Um richtiges Realtime handelt es sich also nur, wenn zum Beispiel Roboter mit im Spiel sind. Gängige Einsatzszenarien sind im Produktionsumfeld zu finden. Das lässt sich auch gut vergleichen mit anderen Bereichen, in denen Prozesse vollständig automatisiert sind – wie etwa beim Autopiloten im Flugzeug: Der passt sich den Gegebenheiten wie Höhe oder Wind innerhalb von Bruchteilen einer Sekunde an, um Route und Höhe halten zu können.

■ Daten über Daten

Realtime Business Intelligence hängt naturgemäß mit einem weiteren heiß diskutierten Trend der Branche zusammen – Big Data. Sind Informationen tatsächlich im Millisekundenbereich verfügbar, türmen sich in Kürze enorme Datenberge auf. Diese nur vorzuhalten, bringt Firmen nicht weiter. Die Daten müssen analysiert werden. Allerdings liefern nicht alle Daten wesentliche Informationen. Es gilt daher, die relevanten herauszufiltern und zueinander in Beziehung zu setzen. Um die nötigen Verknüpfungen zu erkennen, müssen dafür oft auch Daten aus weiteren Quellen hinzugezogen werden. Das erfordert mehr Zeit als ein paar Millisekunden. Daher sollten Verantwortliche sich klar werden, in welchen Abständen Analysen hilfreiche Einblicke für die

Entscheidungsfindung liefern können. Das muss nicht zwingend in Realtime sein. Für manche Anwender stellen Analysen einmal pro Woche schon eine bahnbrechende Weiterentwicklung dar.

■ Near-Realtime für geschäftskritische Anwendungen

In diese Kategorie der Fast-Echtzeit-Analysen fallen die meisten Anwendungsbeispiele. Die Zeitspannen sind etwas länger als bei Realtime. Dennoch helfen derartige Analysen in Situationen, in denen Verantwortliche geschäftskritische Entscheidungen in nur wenigen Minuten treffen müssen und nicht eine Woche oder länger auf Reports warten können. Ein anschauliches Beispiel ist ein Taxiunternehmen: Die Zentrale benötigt einen exakten Überblick über die Auslastung einzelner Taxis und die Tagesumsätze. Sie behält im Auge, ob es gehäuft Anfragen in einer bestimmten Region gibt, etwa aufgrund von Veranstaltungen. So können die Callcenter-Mitarbeiter die Taxis gezielter mit Kundenanfragen in Einklang bringen und zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: Die einzelnen Wagen lassen sich effizienter

auslasten und die Passagiere müssen nicht ewig auf das bestellte Taxi warten.

www.qlikview.de



>> Richtiges Realtime scheitert am Faktor Mensch.
Das menschliche Gehirn ist kein Super-Computer. Folglich kann auch kein Mensch auf Analyseergebnisse reagieren, die in Echtzeit vorliegen. Obwohl unsere Technologie Realtime BI leisten kann, sind unserer Erfahrung nach Updates für Geschäfts- und Produktionsdaten in Intervallen von unter fünf Minuten nicht wirklich sinnvoll. Das heißt: In den meisten RTBI-Fällen geht es mehr um Near-Realtime-Anwendungen. Und selbst das ist oft zu viel des Guten. Kommen Firmen zu dem Schluss, dass Analysen im Wochenrhythmus ausreichen, um fundierte Entscheidungen für den Unternehmenserfolg zu treffen, ist Realtime überflüssig. <<

Stefan Jensen, Pre-Sales-Verantwortlicher von QlikTech, über seine Praxiserfahrungen mit Realtime und Near-Realtime.

Antwort auf den Spähskandal: BITMi startet MITsec-Zertifizierung

Die Welt steht kopf

Mit der mittelstandsorientierten Zertifizierungslösung MITsec antwortet der Bundesverband IT-Mittelstand e. V. (BITMi) auf den Spähskandal. Das mehrstufige Zertifizierungsverfahren fördere das IT-Sicherheitsniveau der mittelständischen Wirtschaft und schaffe Transparenz auf dem Markt.

Deutschland, mit etwa 1500 Weltmarktführern im Mittelstand, müsse sich vor Wirtschaftsspionage wirksamer schützen, erklärt BITMi-Präsident Oliver Grün die Initiative. „Mit seinen Enthüllungen hat Edward Snowden die digitale Welt auf den Kopf gestellt. Politik und Wirtschaft sind jetzt aufgefordert, die richtigen Konsequenzen aus dem Datenskanal zu ziehen.“ Bei MITsec, einem Wortspiel aus Mittelstand und IT-Security, handelt es sich um eine freiwillige Zertifizierung der Informationssicherheit in Unternehmen, welche vom TÜV Thüringen e. V. entwickelt wurde. „Die Anforderungen sind speziell an die Gegebenheiten in kleinen und mittelständischen Unternehmen angepasst und orientieren sich an bewährten Praxisverfahren der internationalen Norm ISO 27002“, erklärt Grün. Die Informationssicherheit wird dabei als eine Kette von Maßnahmen betrachtet, die sowohl technischer als auch organisatorischer Natur sind. Im Rahmen der Fachgruppe „IT-Sicherheit“ plant der BITMi in einem ersten Schritt die Bildung eines Fachpools aus

fünf IT-Sicherheitsdienstleistern. Nach Angaben von Michaela Merz, IT-Sicherheitsexpertin des BITMi und Initiatorin der Fachgruppe, werden sich diese IT-Dienstleister zur Sicherstellung der Qualität jeweils beim TÜV Thüringen dem Zertifizierungsverfahren stellen. In einem nächsten Schritt schreiben sie den gemeinsamen Prüfungskatalog im Sinne mittelständischer Anforderungen fort, nach dem mittelständische Anwenderunternehmen bundesweit zertifiziert werden sollen. Erster erfolgreich zertifizierter IT-Dienstleister ist Hermetos Datendienste in Eisenach, welche die Zertifizierungsprüfungen erfolgreich absolviert hat und nun an der Fortschreibung eines gemeinsamen Standards zur Zertifizierung von Anwenderunternehmen mitwirken wird. Vier weitere deutsche Mittelständler sind dazu aufgefordert, sich aktiv im Rahmen der BITMi-Fachgruppe im Fachpool der MITsec-Initiative zu engagieren und später KMU-Anwenderunternehmen entsprechend zu beraten.

www.bitmi.de

BANF & Bestellfreigabe

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



BOOST Your SAP –
die SEEBURGER Business
Integration Suite



Matthias Zacher, Senior Consultant bei IDC in Frankfurt

E-Commerce-Trends und SAP

Die im August 2013 abgeschlossene Übernahme von Hybris durch SAP und die zuvor geführte Diskussion über die Akquisition zeigen deutlich den wachsenden Stellenwert von E-Commerce – sowohl für IT-Anbieter als auch Anwender vorrangig im Endkundengeschäft.

Die Übernahme von Hybris war nicht der erste Streifzug der SAP in der E-Commerce-Welt. Im Mai 2012 hatten die Wall-dorfer die B2B-Plattform Ariba für 4,3 Millionen US-Dollar übernommen. Es lag in der Luft, dass sich SAP auch im Segment B2C positionieren würde. Nach der Übernahme von ATG durch Oracle Ende 2010 galt Hybris als attraktivste Übernahmeoption auf dem Markt. Mit deren Akquisition verfügt SAP nun über ein breites Produktportfolio im E-Commerce. Am Rande sei noch erwähnt, dass diese Übernahme SAPs fünfte Akquisition im Jahr 2013 war. Berücksichtigt man die im September 2013 angekündigte Übernahme von KXEN, erhöht sich die Zahl auf sechs Unternehmen.

Wachsende Rolle des Omni-Channel-Ansatzes

IDC hat mehrfach aufgezeigt, dass der Stellenwert von Omni-Channel-Retail im E-Commerce stetig steigt. Omni-Channel-Retail – der Begriff wird seit vier Jahren benutzt – kann als eine Weiterführung des Multi-Channel-Ansatzes betrachtet werden. Aus Konsumentenperspektive sei bemerkt, dass der Kunde viele unterschiedliche Kanäle gleichzeitig benutzt, um informiert, inspiriert und zur Kaufentscheidung motiviert zu werden. Der Kunde beschränkt sich typischerweise nicht mehr nur auf seinen PC, sondern nutzt daneben weitere Tools wie Smartphones und Tablets für seine Kaufbedürfnisse. Endkunden wechseln nahtlos zwischen den Kanälen und gehen davon aus, dass relativ einfache Prozesse dahinterliegen.

Diese Einfachheit an der Schnittstelle zu Kunden erfordert aber einen immensen Aufwand.

Aus Retailer-Sicht ist es essenziell, über verschiedene Kanäle (Store, Katalog, Internet, Mobile) simultan zu agieren, um Kunden mit einem konsistenten Brandimage anzusprechen. Dabei fließen mehrere Dimensionen zusammen. Diese sind Kundenerfahrung und -erwartung, Technologie sowie Prozesse und Personen. Um diese Aspekte optimal zu adressieren, ist eine durchdachte Architektur Voraussetzung, die einerseits als zentrales Repository für standardisiertes Information und Content Management, andererseits als Plattform für operative Prozesse dient. Hinzu kommen zwei entscheidende Komponenten:

1. Omni-Channel-Architekturen müssen immer stärker mobile Szenarien unterstützen, das heißt Funktionalität für unterschiedliche Geräte und Betriebssysteme sowie für Applikationen bereitstellen.
2. Die Qualität eines E-Commerce-Angebots steht und fällt mit der Datenqualität und den Möglichkeiten, Kunden- und Produktdaten granular zu analysieren und zu interpretieren. Dabei ist es erstrebenswert, alle Channel-Silos aufzubrechen. Insbesondere Marketingverantwortliche tun sich nach wie vor schwer, alle Kanäle adäquat zu unterstützen.

Herausforderungen bei Retailern

Aus unserer Sicht müssen Retailer ihre Analyse-, Planungs- und Kommu-

nikationsprozesse verbessern. Das ist kaum ohne entsprechende Technologie möglich. Um die Absatzplanung aus den Handelsprozessen und die Kommunikation aus den Marketingprozessen richtig miteinander zu verknüpfen, muss ein geeignetes Framework zum Einsatz kommen. Derzeit sind allenfalls punktuell ausgerichtete Ansätze zu erkennen. Einige Händler setzen beispielsweise auf Social Media und Socialytics. Letztgenannter Begriff beschreibt vertiefte Ansätze zur Analyse sozialer Kanäle im Internet. Solch ein Tool ist nützlich, deckt aber nur einen geringen Teil der Anforderungen ab. Analytics wird auch in Planungsprozessen granularer als bisher zum Einsatz kommen: Kenntnisse über den Kunden werden künftig stärker solche Aspekte wie Kontext, Verhalten und Einstellung umfassen. Zudem wird sich das Wissen zu Produkten, Sortiment und Filiale/Bestand deutlich verbessern. Auch das Kundenverhalten und der Kunden-Lifecycle lassen sich umfassender segmentieren, analysieren und bewerten. Und nicht zuletzt liefern konvergente Analysen aus anonymen Warenkörben, personalisierten Shoppingcards und Click-Pattern sowie dem Kaufverhalten von loyalen Kunden neue Ansätze.

Die hier aufgezeigten Herausforderungen spiegeln vorrangig Analytics-Aspekte wider. Darüber hinaus sind zahlreiche weitere Fragestellungen zu beachten, die aber nicht Gegenstand des hier vorliegenden Beitrags sein sollen.

SAP und Hybris

Zurück zu Hybris und SAP: So wie Ariba und SuccessFactors wird Hybris

als unabhängige Einheit bestehen bleiben. Es liegt auf der Hand, dass SAP Synergieeffekte aus dem Gesamtportfolio erzeugen will und muss. Die Walldorfer werden also eine enge Verzahnung mit der CRM-Lösung vornehmen und Funktionalitäten aus Hana, Mobility, Jam und dem Cloud-Offering in Hybris einfügen. Zudem ist die Lösung bereits in Business ByDesign integriert. Neben der reinen Shop-Lösung sind vor allem das Bestellmanagement und das Produktinformationsmanagement von Interesse. Somit gewinnen Daten, Datenmanagement und -analyse stark an Bedeutung. Natürlich wird auch Hybris Hana-Unterstützung erhalten. Hierzu wurden vonseiten der SAP bereits mehrere Statements gemacht. Ziel ist es, Analytics-Logik für die Kundendaten und Marketingaktionen zur Verfügung

zu stellen. Geschwindigkeit ist dabei nur ein Aspekt. Von ebenso großer Bedeutung ist das Zusammenführen der Daten aus verschiedenen Kanälen zu einer Single Source of Data. Wann werden wir hier etwas sehen? Kunden und Interessierte sollten mit einem realistischen Zeitraum von mehreren Monaten rechnen, bis die Lösung allgemein verfügbar sein wird, wenngleich SAP die Arbeiten bereits begonnen hat und Pilotprojekte zu einem früheren Zeitpunkt zu erwarten sind.

Fazit

Meine Kollegin Christine Dover urteilte unlängst, dass SAP mit der Übernahme von Hybris nun über eine starke Position im Markt für Digital Commerce Solutions verfügt. Das kann nur unter-

strichen werden. Die Walldorfer haben also ein weiteres und zunehmend an Bedeutung wachsendes Segment erfolgreich besetzt. Zudem wird der Footprint in der Branche Handel deutlich gestärkt. SAP hat sich Innovation auf die Fahnen geschrieben. Neben technologischen Themen betrachtet der Softwareanbieter Innovation vorrangig als das Besetzen neuer Themen im Kontext Unternehmenssoftware. Die Bandbreite für eine Betätigung ist riesengroß. Das Segment E-Commerce ist erschlossen. Allerdings gilt es nun, insbesondere Hybris mit SAP-Technologie auszustatten beziehungsweise zu verbinden. Nur wenn das der Fall ist, können sich die Synergieeffekte für SAP, Hybris und die Kunden entfalten.

www.idc.de

Global und weltumspannend

Während der südafrikanische Onlinehändler Kalahari.com ab sofort mit der Hybris Commerce Suite seine E-Commerce- und Multi-Channel-Aktivitäten ausdehnt, freut sich Adesso über die Gold-Partnerschaft zum SAP-Unternehmen.

Kalahari.com will mit Hybris sein Expansionstempo beschleunigen, indem digitale und physische Produkte über die unternehmenseigenen Onlineshops vertrieben werden. Laut einer von Kalahari.com veröffentlichten Umfrage wird das mobile Einkaufen in Südafrika in erster Linie durch den Tablet-Erfolg befeuert. Demnach nutzen 70 Prozent der Tablet-Besitzer ihre Geräte bereits für den Onlineeinkauf. „Durch unsere intensive Cloud- und Mobile-Ausrüstung benötigen wir ein flexibles E-Commerce-

Framework als Herzstück für die zahlreichen Systeme, die unserem Onlineauftritt zugrunde liegen“, so Michael Needham, CTO bei MIH, der Muttergesellschaft von Kalahari.com.

Alles Gold, was glänzt

Im Rahmen der Gold-Partnerschaft mit Hybris bietet Adesso kundenindividuelle Lösungen auf Basis der Multi-Channel-Commerce-Plattform an. Als neuer Gold-Partner sollen Kunden von

der Beratung über die Entwicklung, die Integration bis hin zum Betrieb von E-Commerce-Anwendungen auf Basis von Hybris beraten werden. Ein Fokus liegt auf der Konzeptionsphase, in der Anforderungen definiert und Features für die Plattform ausgewählt werden. Die im Zuge der Gold-Partnerschaft erweiterte Zusammenarbeit wird künftig gemeinsame Aktionen und Veranstaltungen umfassen.

www.hybris.com
www.adesso.de


KOMPETENZ VERTRAUEN


www.zetvisions.de

Sorgen die Stammdaten manchmal für Überraschungen?

Bei Unternehmensentscheidungen wird nicht etwa gewürfelt, sondern man verlässt sich auf vorhandene Fakten und Informationen. Die Basis bilden Stammdaten.

- Aber wie steht es um die Datenqualität und -aktualität?
- Wünschen Sie sich weniger Datensilos und mehr Harmonisierung und Standardisierung?
- Pflegen unterschiedliche Unternehmensbereiche oftmals Daten redundant in unterschiedlichen Systemen?

Stammdaten – viele Seiten, aber mit zetVisions SPoT nur eine Wahrheit!

Dieser Würfel steht für die SAP-basierte Standardlösung zetVisions SPoT (Single Point of Truth). Sie ermöglicht die Etablierung „einer Wahrheit“ für ein unternehmensweites Stammdatenmanagement mit verlässlichen Daten beispielsweise für Kundenstammdaten, Finanzstammdaten, Lieferantenstammdaten, Produktstammdaten oder beliebigen freien Datenmodellen. Mit zetVisions SPoT schaffen Sie die Basis für die optimale Unterstützung von Prozessen, für Unternehmensentscheidungen und somit für eine effiziente Konzernsteuerung.

Erleben Sie **effizientes Stammdatenmanagement mit zetVisions SPoT** live in einem interaktiven Webinar.

Weitere Infos und Termine unter: www.zetvisions.de/SPoT

zetVisions AG . Speyerer Straße 4 . 69115 Heidelberg
 Telefon +49 (0) 6221 33938-0 . info@zetvisions.com



Mitte September fand in Nürnberg der DSAG-Jahreskongress statt



Bilanzverlust

Vielleicht war es ein Gewinn für die SAP-Community, sicher war der DSAG-Kongress jedoch eine Niederlage des Vereins gegenüber SAP. Nur DSAG-Chef Marco Lenck darf sich als Sieger fühlen.

Ein Abschlusskommentar von E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger

Die sichtbar größte Niederlage der DSAG auf dem jährlich stattfindenden Jahreskongress betraf das Thema Lizenzen. Im Vorfeld der Veranstaltung wurde spekuliert, dass der Verein das Thema SAP-Lizenzen ausklammert: den Ball flach hält. Genau das Gegenteil fand statt, das Waterloo der DSAG wurde den Kongressteilnehmern als Sieg verkauft. Die Niederlage von DSAG-Vorstand Andreas Oczko bei den Verhandlungen mit SAP kehrte man nicht unter den Teppich, sondern präsentierte man als Erfolg: SAP-Lizenzen können stillgelegt werden! Andreas Oczko zeigte sich erfreut über diese signifikante Änderung: „Die neu gewonnene Flexibilität bei der Lizenzierung nimmt Druck von den SAP-Kunden und gibt ihnen neue Spielräume. Jetzt können Entscheider in SAP-Anwenderunternehmen auf sich immer rascher ändernde wirtschaftliche Rahmenbedingungen wie beispielsweise neue oder geänderte Geschäftsfelder, Anpassungen bei Mitarbeiterzahlen oder Veränderungen in der Unternehmensorganisation entsprechend reagieren

und ihre Investitionen in SAP-Software besser planen. Darauf haben wir lange gemeinsam hingearbeitet.“ Die Kongressteilnehmer in Nürnberg rieben sich verwundert die Augen, denn letztendlich war nichts besser als vorher. Wer stillgelegte Lizenzen wieder aktivieren will, muss die Pflegegebühr nachzahlen!

Um diesen Skandal zu verdeutlichen: Ein Taxiunternehmer legt zehn Fahrzeuge seines Fuhrparks still. Jahre später findet er wieder Fahrer und das Geschäft floriert. Er stellt somit die zehn Fahrzeuge wieder in den Dienst. Unvorstellbar ist nun, dass Behörde, Versicherung und Tankstellenbesitzer jetzt kommen und sagen, die nicht konsumierte Leistung für die zehn Taxis ist nachzubezahlen. Einziger Ausweg aus diesem Dilemma: Die Fahrzeuge werden verschrottet und der Taxiunternehmer kauft neue. Das ist der perfide Plan der SAP, dem die Deutschsprachige Anwendergruppe zugestimmt hat. SAP ist immer der lachende Sieger über die Bestandskunden, denn entweder kommt es zu gewaltigen Nachzahlungen

oder SAP verkauft neue Lizenzen mit 22 Prozent Pflegegebühr – ohne jede Diskussion. DSAG-Vorstand Oczko hat durch dieses Verhandlungsergebnis kein einziges Problem gelöst! Wieder muss der Bestandskunde rechnen und taktieren, was denn nun preiswerter kommt: alte Lizenzen mit einem wahrscheinlich niedrigeren Pflegegebührensatz weiter aktiv halten oder in ein paar Jahren neue Lizenzen mit einer Pflegegebühr von 22 Prozent kaufen. Ein Kollege von Andreas Oczko meinte am Rande der Konferenz und inoffiziell: Immaterielle Güter sind eben ein schwieriges Thema. Laut DSAG sollen die aktuellen Lizenzanpassungen ein weiteres Beispiel für das konstruktive Miteinander zwischen Anbieter und Anwendergruppe sein. Für Andreas Oczko steht fest: „Diesen Erfolg haben wir gemeinsam erreicht. Dafür möchte ich mich insbesondere bei den Teilnehmern der DSAG-Arbeitsgruppe Lizenzen sowohl auf DSAG- als auch auf SAP-Seite bedanken. Die Geduld, Hartnäckigkeit und die intensiven Gespräche auf sämtlichen Ebenen mit SAP waren

zielführend. Das ist ein tolles Ergebnis, von dem alle Anwender weltweit profitieren.“ SAP-Bestandskunden können an einen Neukauf (on-premise) eine entsprechende Teilkündigung von Lizenz- und Pflegegebühren knüpfen. Diese Änderung soll laut DSAG Investitionen in SAP-Innovationen erleichtern. Damit hat SAP die im Juli geänderte Regelung, mit der On-premise-Lizenzen in Cloud-Lizenzen verlagert werden können, um ein weiteres Modell ergänzt. Darüber hinaus hat sich, wie erwähnt, SAP auf eine weitere langjährige Forderung der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe zubewegt: Unter bestimmten einschränkenden Bedingungen wird es möglich sein, Lizenzen bzw. deren Pflegegebühren teilweise zu kündigen, ohne Neukauf von SAP-Anwendungen. Mehr Informationen dazu auf dem Service Market Place bei SAP: service.sap.com/extensionpolicy (Login mit SAP-User).

Experten unter den Kongressteilnehmern waren aber hinsichtlich der neuen Lizenzregeln und -gestaltung skeptisch. Ein mit der Materie vertrauter, langjähriger SAP-Kenner meinte: Es kann auch teurer werden! SAP hat im Sommer angekündigt, 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 Lizenz- und Pflegegebühren für in die Cloud verlagerten Anwendungen abgebildet werden. Der Entscheidung, das SAP-Lizenzmodell an dieser Stelle flexibler zu gestalten, lag 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“, kommentierte DSAG-Vorstand Andreas Oczko.

Erbost waren wieder einige der 175 Aussteller über den großen Rahmen, den die DSAG der SAP für Eigenwerbung einräumte. „Wenn SAP alles an sich zieht und die DSAG dem auch noch eine Bühne gibt, wovon sollen dann die Partner leben“, war eine oft gehörte Beschwerde. Konkret ging es um die zahlreichen SaaS- und Cloud-Angebote der SAP. Vorstand Gerd Oswald und

Bernd Leukert versuchten, in ihren Keynotes am zweiten Tag der Veranstaltung den Kongressteilnehmern die Hana Enterprise Cloud schmackhaft zu machen. Vielen Anwesenden ist aber bewusst, dass SAP selbst vor wenigen Jahren die Aktivitäten von SAP-Hosting eingestellt beziehungsweise weiterverkauft hat und damit momentan nur über rudimentäres Outsourcing-, RZ- und SaaS-Wissen verfügt. Ebenso bekannt ist – und Co-CEO Jim Hagemann Snabe zeigte dazu am ersten Tag in seiner Keynote auch eine Weltkarte –, dass die beiden Hana-Enterprise-Cloud-Rechenzentren in den USA stehen. Auch hier war der DSAG-Chef Marco Lenck wieder der Einzige, der standhaft und kritisch die Datensicherheits- und Datenschutzfrage stellte – jedoch vom anwesenden Co-CEO Snabe leider keine Antwort bekam. Wenn die kommenden SAP-Cloud-Rechenzentren in Europa und Asien fertiggestellt sein werden, wird Jim Snabe nicht mehr Co-CEO sein. Er soll im Mai 2014 in den SAP-Aufsichtsrat wechseln.

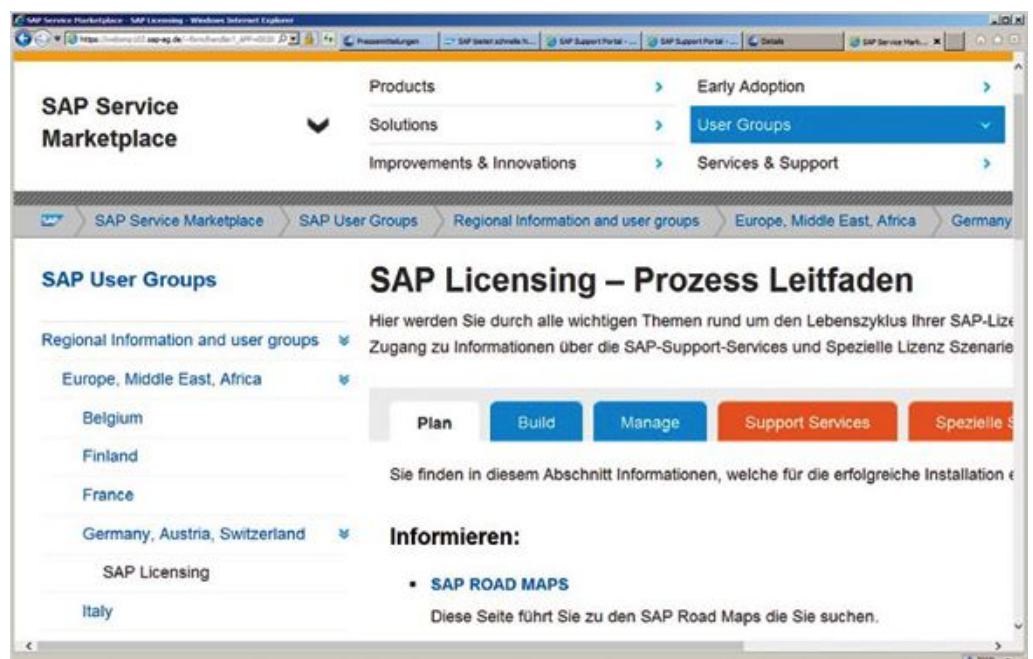
Zusammenfassend: Aufgrund des mutigen und engagierten Eintretens von DSAG-Chef Marco Lenck für eine starke deutschsprachige SAP-Community, die ihre Wurzeln und Historie kennt und pflegt, war es ein erfolgreicher Kongress. Die Würdigung und Sensibilisierung hinsichtlich der Wertschöpfung durch die SAP-Bestandskunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz hätte noch mehr Besucher verdient. So waren es offiziell etwas mehr als 4000 Teilnehmer, die großteils in den Arbeitskreisen debattierten und am zweiten Tag verdien-



DSAG-Vorstand Andreas Oczko präsentierte auf dem Jahreskongress die Verhandlungsergebnisse bezüglich SAP-Lizenzen und Pflegegebühr.

termaßen auf der Abendveranstaltung feierten. Die 175 Partner an den Ausstellungsständen gingen wieder einmal leer aus und konnten lediglich von ihren Plätzen aus die Konferenzteilnehmer beim Kaffeetrinken beobachten. Das positive Gesamtbild wurde getrübt durch die ungeliebte Lizenzdebatte von DSAG-Vorstand Andreas Oczko und die weitgehend unkritische Haltung der DSAG gegenüber dem In-memory Computing SAP Hana.

www.dsag.de



SAP Licensing und Prozessleitfaden: Hier werden Sie durch alle wichtigen Themen rund um den Lebenszyklus Ihrer SAP-Lizenz geführt. Darüber hinaus haben Sie Zugang zu Informationen über die SAP-Support-Services und spezielle Lizenzszenarien. (Info: DSAG e. V., Login mit S-User möglich)

IDC-Studie sieht Cloud Services als flexibles Sourcing-Modell



Keine IT-Schattenwirtschaft

Rund 60 Prozent der Unternehmen wollen mittels Cloud Services langfristig ihre Anforderungen schneller umsetzen oder ihre Geschäftsbereiche besser unterstützen. Zudem entscheiden sie immer häufiger eigenständig über den Cloud-Einsatz – oftmals sogar an der IT-Abteilungen vorbei.

Die jüngste IDC-Studie „Cloud Computing in Deutschland 2013“ hat ergeben, dass die Fachbereiche in den Unternehmen immer stärker die IT-Entscheidungen beeinflussen und übernehmen. Bisher waren es nahezu ausschließlich IT-Experten, die über Einsatz und Kauf von Hardware und Software entschieden haben. Doch dank Cloud Computing verkürzen sich die Einführungszeiten neuer IT-Lösungen und es ist somit nahezu in Echtzeit möglich, auf veränderte Geschäftsanforderungen zu reagieren. Dies weckt vor allem das Interesse der Fachabteilungen, die so schneller auf veränderte Anforderungen von Markt und Kunden reagieren können. So wollen laut IDC-Studie

langfristig über 60 Prozent der Fachabteilungen mittels Cloud Services die schnellere Umsetzung ihrer Anforderungen oder die bessere Unterstützung ihrer Geschäftsbereiche erreichen. Vor allem die drei Geschäftsfelder Kundendienst, Vertrieb und Projektmanagement sind es, die hier den Ton angeben: Jeweils mehr als 25 Prozent der Entscheider aus diesen Bereichen, so die Studie, halten Cloud Services in diesen Bereichen für besonders gut geeignet.

Effiziente Zusammenarbeit

Um Unternehmen die Einführung von Cloud Computing zu erleichtern, empfiehlt IBM eine effizientere Zusammenarbeit zwischen IT und Fachbereichen. „Die IDC-Studie zeigt, dass sich in den Unternehmen Entscheidungskompetenzen und Budgetverantwortungen rund um die IT verändern“, sagt Susan J. Volkmann, Director Cloud Computing für Deutschland, Österreich und die Schweiz (DACH) bei IBM Deutschland. „Immer mehr sind es die Fachbereiche, die über die Nutzung von Cloud Services und -Lösungen entscheiden. Das bedeutet für die Unternehmen, dass der Austausch zwischen Fachbereichen und IT verbessert werden muss, um nicht auf beiden Seiten ein IT-Eigenleben entstehen zu lassen.“

Umdenken in allen Abteilungen

55 Prozent der deutschen Unternehmen nutzen oder implementieren Cloud Services bereits und weitere 27 Prozent planen deren Einführung. Jedoch sind es immer seltener die IT-Abteilungen, die darüber entscheiden. Laut IDC-Studie nutzen ein Drittel der Fachabteilungen teilweise und weitere zwölf Prozent sogar sehr umfangreich Cloud Services, ohne die IT-Abteilungen zuvor einzubeziehen. Dass dies zu einer IT-Schattenwirtschaft führt, die für erhebliche Sicherheitsrisiken sorgt, befürchten 57 Prozent der befragten Unternehmen, da sowohl Unternehmensrichtlinien als auch gesetzliche Regularien nicht eingehalten werden. „Für den IT-Leiter bedeutet diese Entwicklung ein Umdenken: Er sollte immer mehr zum Berater für die Fachabteilungen werden, der die IT an den strategischen Zielen des Unternehmens und der Betriebsabläufe ausrichtet und Innovationen einbringt – nur so behält er das Steuer für seine IT im Unternehmen in der Hand“, sagt Matthias Kraus, Research Analyst bei IDC in Frankfurt. „Für die IT-Anbieter wiederum gilt es, fachliche Relevanz und Nutzen von Cloud-Lösungen in den Vordergrund zu stellen.“

Über die Studie

Für die IDC-Studie „Cloud Computing in Deutschland 2013“ wurden im Juni 260 IT-Fach- und -Führungskräfte aus Unternehmen in Deutschland mit mindestens 100 Mitarbeitern befragt. Die Studie hat die aktuellen Trends und Pläne zur Nutzung von Cloud Services untersucht und insbesondere die Auswirkung der Cloud auf die Fachkräfte analysiert.

www.idc.de
www.ibm.de

Wie die Bevölkerung die Analyse von Massendaten bewertet

Angst vor Big Brother?

Der persönliche und gesellschaftliche Nutzen entscheidet über das Pro oder Contra, wenn es ums Sammeln und Analysieren von Massendaten geht. Das zeigt der Sicherheitsreport 2013 des Instituts für Demoskopie Allensbach im Auftrag von T-Systems.



Unternehmen die Daten ihrer Kunden, um so individuelle Empfehlungen machen zu können, stößt das bei 59 Prozent auf Ablehnung.

Kultur des Einverständnisses

„Wir brauchen eine Kultur des Einverständnisses zwischen Unternehmen und Kunden. Nur wenn es uns gelingt, die Chancen der Technik in echte Nutzen für die Menschen umzuwandeln, wird Big Data ein Erfolg“, fordert Reinhard Clemens, Telekom-Vorstand und CEO T-Systems. Rund drei Viertel der Bürger fühlen sich als Kunden nicht ausreichend darüber informiert, ob Unternehmen ihre Daten speichern und wozu sie ihre Daten verwenden. Gefragt nach den allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) von Apps, die sie auf Smartphones oder Tablets runterladen, lesen jedoch nur 22 Prozent vorher die AGB immer. Bemerkenswert ist dabei, dass auch diejenigen, die der Auffassung sind, dass Unternehmen ihre Kunden nicht ausreichend über den Umgang mit ihren Daten informieren, nur sporadisch die AGB lesen.

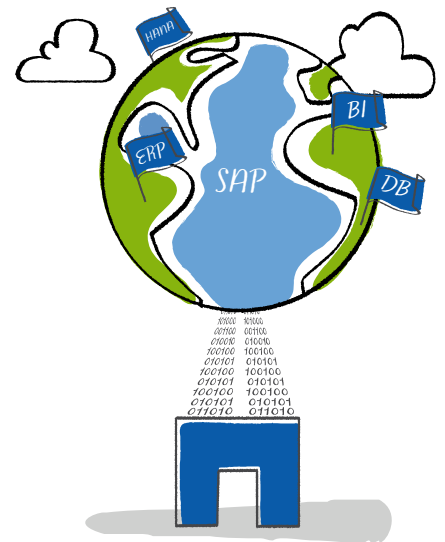
www.t-systems.de

Zur Studie

Das Institut für Demoskopie Allensbach hatte im Juni 2013 im Auftrag von T-Systems einen repräsentativen Querschnitt der Bevölkerung ab 16 Jahren nach seinen Sorgen und Risiken befragt und dazu 1490 Interviews geführt. Im August folgte eine gezielte Nachfrage zu Big Data bei 1550 Personen. Der aktuelle Sicherheitsreport hat sich ausschließlich mit der Stimmung unter der deutschen Bevölkerung befasst. Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft kommen im Rahmen des für November geplanten Cyber-Security-Reports gesondert zu Wort. Der komplette Sicherheitsreport 2013 steht unter www.t-systems.de/securityreport2013 zum kostenfreien Herunterladen bereit.

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®

Interessiert?
www.netapp.de



SAP built on NetApp®

Zugriff auf Dokumente muss reifen

Viele Unternehmen setzen mittlerweile Smartphones und Tablets ein. Einige haben sogar entsprechende Mobile-Device-Management-Lösungen im Einsatz. Auch nutzen sie Apps als Frontend und Zugangsinstanz, um auf Unternehmensdaten zuzugreifen. Dabei steht die optimale Unterstützung der Geschäftsprozesse klar im Vordergrund.

Von Wolfgang Schwab, Experton Group

Beinahe stiefmütterlich wird das Thema Dokumentenmanagement auf mobilen Endgeräten gehandhabt. Viele Unternehmen verbieten zwar kostenlose Cloud-Lösungen, stellen ihren Mitarbeitern aber auch keine adäquaten Lösungen zur Verfügung. Damit werden die Unterstützung der Geschäftsprozesse und insbesondere die Arbeitsfähigkeit von Mitarbeitern jedoch wieder eingeschränkt. Die Erfahrung zeigt, dass Mitarbeiter eine Lösung finden und nutzen, die es ihnen auf einfache Art und Weise ermöglicht, produktiv zu arbeiten. Wenn das Unternehmen keine Lösung anbietet, werden auch ungewünschte und potenziell unsichere Lösungen genutzt. Experton empfiehlt deshalb Unternehmen nachdrücklich, das Dokumentenmanagement für Smartphones und Tablets mit einer ähnlich hohen Priorität zu verfolgen wie Apps für den Anwendungszugriff oder Mobile Device Management.

Der Zugriff auf Unternehmensanwendungen wie CRM- oder ERP-Systeme ist in der Regel relativ einfach bereitzustellen. Derartige Anwendungen verlangen im mobilen Umfeld eine Onlineverbindung, da ansonsten die Aktualität nicht zu gewährleisten wäre. Dies wird in aller Regel auch von den Anwendern akzeptiert, auch wenn dies in einigen ländlichen Gebieten zu Verfügbarkeitseinschränkungen führen kann. Anders sieht es bei Dokumenten aus. Anwender sind es gewohnt, Dokumente auf ihren Notebooks auch offline verfügbar zu haben und diese mehr oder weniger automatisch zu synchronisieren. Überträgt man diesen Wunsch auf Tablets oder Smartphones, so ergibt sich eine Reihe von Herausforderungen, die IT-Abteilungen lösen müssen:



Wolfgang Schwab ist als Manager Advisor & Program Manager Efficient Infrastructure bei der Experton Group im Bereich Consulting tätig. Schwerpunktmäßig berät er IT-Anwender und IT-Anbieter in den Bereichen Client der Zukunft, Green IT, effiziente IT-Infrastruktur und Wirtschaftlichkeitsrechnung. Darüber hinaus führt er Markt- und Wettbewerbsanalysen durch. Wolfgang Schwab hat einen Abschluss als Diplominformatiker der Universität Stuttgart sowie ein Diplom als Master of Business Administration der European University Toulouse.

- Datenmengen übersteigen oft die Speicherkapazität der Geräte, so dass Mitarbeiter im Vorfeld selektieren müssen, welche Dokumente offline (lokal gespeichert) verfügbar sein sollen und welche nicht.
- Die Datensicherheit steht insbesondere bei Tablets und Smartphones in Konkurrenz mit der einfachen Bedienung. Viele Unternehmen

verzichten daher auf eine Komplettverschlüsselung der Geräte, da die meisten Anwender die häufige Eingabe des entsprechenden Passworts als unzumutbar charakterisieren. Hinzu kommt, dass manche Geräte gar nicht komplett verschlüsseln. Apple beispielsweise hat dies erst für iOS 7 angekündigt. Bislang müssen 3rd Party Apps die Verschlüsselung explizit unterstützen. Das bedeutet, wenn ein Nutzer sich Apps herunterlädt, die eine Verschlüsselung nicht unterstützen, sind die Daten auch unverschlüsselt.

- Auch die Klassifizierung der Dokumente ist häufig ungelöst. Insbesondere vertrauliche Dokumente sollten generell nicht auf Tablets oder Smartphones abgelegt werden. In vielen Fällen kann jedoch der Mitarbeiter darüber entscheiden beziehungsweise werden Dokumente generell nicht zugänglich gemacht.
- Können Dokumente, die im Team genutzt werden, offline bearbeitet werden, so erhöht sich der Synchronisierungsaufwand über mobile Datenverbindungen, was zu Kostenerhöhungen führen kann. Gleichzeitig besteht die Gefahr von Versionskonflikten oder Datenverlusten durch Überschreibungen oder der Synchronisierung von Lösungen.

Zugriff auf interne File-Server

Theoretisch ist es relativ einfach, den Zugriff von Tablets oder Smartphones auf File-Server im Unternehmen zu ermöglichen, auch außerhalb des eigenen Netzwerks. Bei der Verwendung

eines VPN-Tunnels ist dies auch sicher, wobei natürlich eine entsprechende Navigations-App verfügbar sein muss. Ebenfalls positiv ist der Umstand, dass die Daten nicht gedoppelt werden, um sie synchronisieren zu können, das heißt, es werden keine Synchronisierungsordner oder Ähnliches benötigt. Wenn Dokumente offline verfügbar sein sollen, wird jedoch dadurch weder die Datenmenge auf dem mobilen Device beherrschbarer noch werden, ohne zusätzliche Maßnahmen, besonders kritische Dokumente geschützt. Ebenso wenig wird die Datenhaltung auf den Tablets oder Smartphones sicherer. Allerdings wird durch die Onlineverfügbarkeit aller gewünschten Dateien ein allgemeiner automatischer Push auf die Geräte weitestgehend überflüssig und dadurch der Bedarf an lokaler Datenhaltung auf den Geräten minimiert. Ein noch wichtigerer Aspekt ist allerdings der Umstand, dass keine automatische Synchronisierung erfolgt, das heißt, wenn der einzelne Mitarbeiter nicht ständig manuell geänderte Files auf das mobile Gerät kopiert, laufen die Versionsstände immer weiter auseinander, was früher oder später ins Chaos führt. Dieser Ansatz ist zwar besonders einfach, doch fehlen ihm die wesentlichen Sicherheitsmerkmale und die Handhabung ist eher schwierig, sodass davon nur abgeraten werden kann.

Zugriffslimitierung durch Mobile Device Management

Mobile Device Management ist wichtig, um einerseits Zugriffsrechte zu erteilen und andererseits Sicherheitsvorgaben durchzusetzen. Dies wird von vielen Unternehmen inzwischen auch umgesetzt. In Verbindung mit Active Directory können so einfach Zugriffsrechte vergeben oder auch entzogen werden. Für den Dokumentenzugriff ist dies jedoch meistens nicht granular genug und adressiert auch nicht ausreichend die Sicherheitsbedenken auf der Endgeräteebene. Auch sind Mobile-Device-Management-Lösungen nicht geeignet, um die Synchronisierung von Dokumenten oder deren Management (mit Ausnahme der Löschung) zu übernehmen.

Dokumentenmanagementsysteme sind perfekt geeignet, um große Datenmengen vernünftig zu verwalten, unterschiedliche Zugriffsrechte auf Gruppen- oder Personenebene zu vergeben und damit auch Arbeitsgruppen zu unterstützen. Eine Klassifizierung, auf welche Dokumente auch von außerhalb des Unternehmens zugegriffen werden kann, ist relativ einfach zu erstellen und zu managen. Im Zusammenhang mit Mobile-Enterprise-Überlegungen fehlen jedoch auf den Endgeräten die Sicherheitskomponente sowie eine Synchronisierungsfunktion.

Cloud-Speicherlösungen

Insbesondere in Unternehmen, die keine durchgängige oder benutzerfreundliche Lösung zum Zugriff auf Dokumente für mobile Endgeräte haben, nutzen Anwender – egal ob erlaubt, geduldet oder verboten – auch kostenfreie Cloud-Lösungen, die ursprünglich für den privaten Sektor angeboten wurden und werden. Problematisch daran ist, dass das Unternehmen in der Regel keine Kontrolle über die in der Cloud abgelegten Daten hat, Datenschutzanforderungen nicht berücksichtigt werden, die Sicherheitsniveaus der Anbieter unbekannt sind und den Anwender mangels Alternative auch wenig interessieren. Die fehlenden Sicherheitsfeatures aufseiten der Endgeräte spielen dabei schon eine untergeordnete Rolle. Festzustellen ist, dass Unternehmen im Hinblick auf Compliance-Anforderungen dafür Sorge tragen müssen, dass einzelne Daten nicht auf Servern außerhalb der EU gespeichert werden dürfen. Dies sicherzustellen ist aber praktisch unmöglich, wenn Anwender oder Abteilungen an der zentralen IT vorbei beliebige Cloud-Lösungen nutzen.

Knackpunkt Synchronisierung

Unabhängig von der Art der zugrundeliegenden Technologie gibt es letztlich zwei Möglichkeiten der Dokumentensynchronisierung:

1. Unidirektionale Synchronisierung:

Dokumente werden nur in einer Richtung synchronisiert (zum Beispiel vom Server zum Endgerät, lokale Änderungen werden dann aber nicht propagiert), das heißt, andere Nutzer können Änderungen nicht sehen.

2. Bidirektionale Synchronisierung:

Die Knackpunkte hierbei sind nicht nur Versionskonflikte (wie sollen Löschungen und parallele Datenänderungen gehandhabt werden?), sondern in Unternehmen vor allem die Datenmenge, die bewegt werden muss. In der Praxis führt dies zu getrennter Datenhaltung (File-Sharing-Systemen), was wiederum doppelte Datenhaltung und doppelte Rechteverwaltung bedeutet. Dies bringt meist starke Einschränkungen der Nutzer mit sich, da selbst durch eine Befragung vorher nicht antizipiert werden kann, welche Dokumente in bestimmten Situationen wirklich mobil benötigt werden beziehungsweise deren mobile Verfügbarkeit eine Effizienzsteigerung mit sich bringt, um die es letztendlich gehen sollte.

Sowohl bei Tablets als auch im verstärkten Fall bei Smartphones steht der Informationskonsum im Vordergrund. Änderungen an Dokumenten sind eher situativ als nachhaltig, sodass eine automatische bidirektionale Synchronisierung weder notwendig noch wünschenswert ist.

Anzustrebende Lösung

Unternehmen kommen nicht umhin, sich mit dem Dokumentenzugriff und dessen Management zu beschäftigen. Lösungsansätze gibt es viele, konkrete und vor allem durchgängige Lösungen hingegen wenige. Die wichtigsten Anforderungen an eine derartige Lösung sind folgende:

- **Nutzerfreundlichkeit:** Eine Lösung muss für den Anwender einfach zu nutzen sein, aber auch reichhaltige Dateibearbeitungsfunktionen bereitstellen.

- **Online- und Offlinefähigkeit:** Dokumente sollten nicht nur online verfügbar sein. Gerade wenn Mitarbeiter unterwegs mobil arbeiten sollen, ist diese Forderung essenziell. Dabei ist es wichtig, dass Dokumente oder ganze Ordnerstrukturen selektiv zur Synchronisierung angefordert werden können. Es muss aber auch möglich sein, eventuell vergessene Dokumente noch unterwegs nach zu synchronisieren, was natürlich einen Onlinezugriff voraussetzt.

- **Zugriffs- und Nutzungsrechte:** Es sollen nur Dokumente zugreifbar und synchronisierbar sein, die nach entsprechenden Sicherheitsregeln synchronisiert werden dürfen. Auch muss es möglich sein zu unterscheiden, ob Dokumente nur online gelesen, auf dem Endgerät gespeichert, verändert oder beispielsweise per Mail weitergeleitet werden können und dürfen. Idealerweise sollten sich diese Rechte an das jeweilig genutzte Endgerät anpassen

- **Verschlüsselung auf dem Endgerät:** Dokumente, die auf dem Endgerät offline verfügbar sein sollen, sollten auch verschlüsselt abgelegt werden. Ideal ist eine App, die die Synchronisierung sicherstellt und die Dokumente je nach Zugriffsrechten auch verschlüsselt ablegt und den Zugriff ermöglicht.

- **Verzeichnissystem-Integration:** Die meisten Unternehmen nutzen heute Verzeichnisdienste, um Zugriffsrechte für Benutzer und Benutzergruppen zu managen. Eine ideale Dokumentenlösung für Tablets und Smartphones nutzt diese Dienste und vereinfacht damit die Administration für die IT-Abteilungen und sorgt für einen Wiedererkennungseffekt bei den Nutzern.

- **Selektives Remote Wipe:** Hier geht es weniger um das Löschen von vertraulichen Daten von einem gestohlenen Endgerät oder bei einem entlassenen Mitarbeiter, was auch möglich sein muss, sondern darum, veraltete Dokumente zu löschen, um beispielsweise Kunden im Gespräch immer aktuelle und nicht veraltete Preise nennen zu können.



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

SEPA-fähig in der SAP Cloud

Die SAP-zertifizierte TIS-Cloud-Plattform ermöglicht jetzt auch SEPA-fähigen Zahlungsverkehr für die SAP-Cloud-Lösungen Business ByDesign und Financials OnDemand. Damit können Business-ByDesign- sowie Financials-OnDemand-Kunden ihre Zahlungsprozesse in eine sichere und kostengünstige Cloud-Umgebung verlagern. Auf diese Weise optimieren die Kunden ihren Zahlungsverkehr sowie ihr Liquiditäts- und Bankbeziehungsmanagement. Unternehmen nutzen die Funktionen über das Internet zu klaren monatlichen Kosten. Zahldateien aus Business ByDesign muss der Nutzer nicht mehr lokal abspeichern und dann an die Bank übermitteln. Zahlungen werden vielmehr in der SAP-Umgebung ausgelöst und direkt an die TIS-Cloud-Plattform übergeben; andersherum gehen Kontoauszüge von der Bank an TIS und werden dort von Business ByDesign abgeholt.

tis.biz

NetApp: Mehr Flexibilität und Rentabilität

Um seinen Partnern mehr Flexibilität und eine verbesserte Ertragslage zu ermöglichen, hat NetApp sein

Partnerprogramm gestrafft. Die neue Ausrichtung unterstützt Partner darin, neue Einsatzmöglichkeiten zu entwickeln. Auch vereinfacht es die Zusammenarbeit. Das Partnerprogramm sieht unter anderem einen Vertrag für Reseller, regionale Service Provider und Systemintegratoren sowie vertikale Lösungsintegratoren mit Zugriff auf die gleichen Incentives und den gleichen Support für aktuelle und zukünftige Einsatzmöglichkeiten vor. Die neue Struktur hebt die bisherige Definition des Geschäftsmodells und den Silo-Ansatz auf. Zusätzlich erneuert NetApp sein Tool-Set. Das beinhaltet die Einführung eines Online-Partnerverzeichnisses inklusive Suchfunktion auf der Website. Die partnerbezogenen Informationen sind auf einer Landing Page zusammengefasst.

netapp.de

GISA erreicht SAP-Rezertifizierung

GISA freut sich über die Rezertifizierungen „SAP Hosting Partner“, „SAP Application Management Services Provider (AMS)“ sowie „SAP Cloud Services“. Seit 2003 erfüllt GISA den Hosting-Partner-Standard und trägt zusätzlich das Siegel „excellent“,

ein Siegel, mit dem nur ein Drittel aller SAP-Hosting-Partner ausgezeichnet sind. Mit diesem Nachweis signalisiert das Unternehmen hohes Niveau bei der Sicherheit von vertraulichen Kundendaten und den damit verknüpften Serviceleistungen. Die Zertifizierungen sichern zudem langfristige Wettbewerbsvorteile wie bei Ausschreibungen, an denen sich die GISA beteiligt. Zusätzlich wurde GISA als SAP Customer Center of Expertise (CCoE) ausgezeichnet, ist SAP Service- sowie VAR-Partner und durchläuft momentan den Qualifizierungsprozess zum PCoE (SAP Partner Center of Expertise).

gisa.de

Friedhelm Loh Group übernimmt Cideon

Mit der Übernahme von Cideon baut die Friedhelm Loh Group mit den Firmen Rittal, Eplan und Kuttig ihre Kompetenz im mechanischen Engineering weiter aus und treibt das mechatronische Engineering mit der dazugewonnenen Schnittstellenkompetenz voran. Künftig arbeitet jeder zehnte Mitarbeiter in der Friedhelm Loh Group im Bereich Software und Engineering. Die Unternehmensgruppe wird damit größter Autodesk Partner (Value Added Reseller) im Bereich Mechanik im deutschsprachigen Raum. Der Vollzug der Transaktion muss noch vom Bundeskartellamt freigegeben

werden. Über den Verkaufspreis wurde Stillschweigen vereinbart. Ziel ist es, weltweit führender Lösungsanbieter im Elektro- und Mechanik-Engineering zu werden. Das gilt sowohl für die Produktebene als auch für die Prozessberatung und Implementierung. Starke Partnerschaften zu SAP und Autodesk sowie die tiefe Integration zu ERP- und PLM-Systemen sollen die Basis für den Erfolg bilden.

friedhelm-loh-group.com

Hammerer Aluminium Industries setzt auf QlikView

Hammerer Aluminium Industries (HAI), Hersteller von Aluminiumprofilen, setzt die Business-Discovery-Plattform von QlikTech bereichsübergreifend ein. So sind in der Produktion, dem Finanzwesen, in Forschung und Entwicklung, in Betrieb, der Wartung sowie bei der Logistik und im Vertrieb 30 verschiedene QlikView-Applikationen im Einsatz. „Wesentlicher Grund für die Einführung der Business-Discovery-Plattform QlikView waren die schnellen, sichtbaren Resultate, die anschaulichen Diagramme und Performance-Analysen innerhalb weniger Stunden sowie ein einheitliches KPI-Sys-



„Durch die Akquisition von Cideon sind wir bestens gerüstet für die Megatrends Mechatronik und Industrie 4.0“, erklärt Friedhelm Loh, Vorstandsvorsitzender der Friedhelm Loh Group. „Der Zusammenschluss wird dafür sorgen, dass wir unseren Kunden nutzbringende Lösungen in einer bisher nicht vorhandenen Produktbreite und gleichzeitig einer ausgeprägten Beratungs- und Implementierungstiefe anbieten können“, freut sich auch Lenz Finster, Vorstandsvorsitzender bei Cideon, über den Zusammenschluss.



Mithilfe von QlikTech können Abteilungen und Management bei Hammerer Aluminium Industries ihre Daten detailgenau analysieren.

tem“, so IT Director Manfred Schratten-ecker. „Die Funktionalitäten, die Benutzerfreundlichkeit sowie die visuellen Darstellungsmöglichkeiten unterstützen die Anwender darin, bessere und schnellere Geschäftsentscheidungen zu treffen“, so David Telford, Senior Director Global Manufacturing & High Tech bei QlikTech.

qlikview.de

MID Mitglied bei BPM-Maturity Model EDEN e. V.

MID ist dem Verband BPM-Maturity Model EDEN e. V. beigetreten. MID unterstützt die Einführung des Reifegradmodells mit der Modellierungsplattform



Bertram Geck ist Geschäftsführer bei MID. Er freut sich auf das neue Engagement seines Unternehmens.

Innovator und durch eden-zertifizierte Beratungsleistung. Das Reifegradmodell eden ist ein aus der Praxis heraus entwickeltes Reifegradmodell, mit dem eine benchmarkfähige Bewertung des Prozessmanagements und der Prozessorientierung in Unternehmen auf Organisations- und Prozessebene vorgenommen werden kann. Es bietet eine wirkungsvolle Methode für die Analyse und Planung der Unternehmensprozesse und zur Identifizierung des konkreten Handlungsbedarfs. „Wir freuen uns auf die Kooperation, denn die Ziele des Verbands stehen im Einklang mit unserer Philosophie, ein einheitliches Verständnis von Prozessmanagement für alle Beteiligten in einem Unternehmen zu ermöglichen“, erläutert MID-Geschäftsführer Bertram Geck.

mid.de

Sicherer Export vertraulicher Reports aus SAP

Mit Brainloop Extend stellen Unternehmen sicher, dass Tabellen und Berichte, die aus SAP-Systemen generiert werden, vertraulich bleiben. Reports werden aus dem

SAP-System direkt auf der Brainloop-Plattform abgelegt, dort mit Sicherheitsmerkmalen versehen und dann erst via Link per E-Mail weiterverteilt. Mitarbeiter und Partner können die Dokumente je nach Berechtigung mit ihren Office-Programmen bearbeiten oder ansehen. Die Sicherheit von SAP-Daten bleibt damit über die Grenzen des SAP-Systems hinaus erhalten. Brainloop Extend nutzt erprobte Sicherheitsstandards. Dazu zählen die durchgängige Verschlüsselung mit 256- oder 128-Bit-Techniken beim Bearbeiten, Speichern und Transport von Dokumenten sowie eine sichere Zwei-Faktor-Authentifizierung. Außerdem sind alle Berechtigungsfunktionen der Brainloop-Plattform einsetzbar. Dazu zählen beispielsweise Weiterleitung nur als PDF, Kennzeichnung mit Wasserzeichen, definierbare Zeitlimits sowie Selbstzerstörungsfunktionen.

brainloop.com

ABAP-Programme in SAP-Landschaften transformieren

Ab sofort ergänzt SNP die Software Transformation Backbone um Funktionen für die Optimierung und Konsolidierung von ABAP-Code. Hierzu hat SNP ein Reseller-Abkommen mit smartShift Technologies, einem Anbieter von Lösungen für die automatisierte Optimierung von komplexen IT-Systemen, abgeschlossen. smartShift bietet eine automatisierte Konsolidierungslösung, die den Ressourcenbedarf reduziert und Fehler ausschließt, die durch einen manuellen Eingriff entstehen können. Projektergeb-

nisse werden dadurch mindestens 60 Prozent schneller erreicht. Durch das Zusammenspiel beider Unternehmen können Firmen bereits im Vorfeld von IT-Transformationsprojekten Analysen ihrer eigenentwickelten SAP-Programme durchführen. Die Lösungen von smartShift Technologies sind sowohl integriert in SNP-Software als auch zertifiziert von SAP.

snp-ag.com

Offlinefähige iPad-App mit SAP-Integration

Solo Sales ist eine native, offlinefähige Applikation für das iPad zur Unterstützung des Vertriebsaußendienstes. Salt Solutions hat diese mobile Applikation nun bei der Bauerfeind AG über die SAP Mobile Platform (SMP) mit SAP ERP als Backend in Betrieb genommen. Zum Einsatz kommt die App bei Berke-mann und Solidus, die Orthopädie- und Komfortschuhe anbieten. Der Außendienstmitarbeiter synchronisiert die relevanten Daten vor und nach seinem Besuch beim Kunden mit dem SAP-Backend und kann im Gespräch offline arbeiten. Über 1400 Artikel mit etwa 5700 Farb- und Lederkombinationen und 80.000 Einzelgrößen wurden dafür eingebunden. Diese Daten stehen den Außendienstmitarbeitern beim Gespräch ohne Verzögerung offline zur Verfügung. Ein Nachladen ist nicht notwendig.

salt-solutions.de

DataVard stellt neue Nearline-Storage-Lösung vor

DataVard hat ein neues Nearline-Storage-Modul aus der OutBoard Data

Management Suite für die NetWeaver-BW-7.3-Technologie und die Hana-Plattform vorgestellt. Die Lösung bietet eine automatische Datenablage in mehrere Datenspeicher sowie eine kontinuierliche Bereinigung der Datenbank hinsichtlich temporärer und ungenutzter Dateien. Sie trennt mittels Data Aging Daten nach betrieblicher Relevanz und legt diese automatisch in Datenspeicher ab, wo sie bis zu 95 Prozent komprimiert werden. Die Ablage erfolgt auf Grundlage individuell erstellter Regeln. Die für den täglichen Betrieb relevanten Daten werden dabei in der Onlinedatenbank belassen. Die OutBoard-Lösung greift auf die bereits bestehende technische Infrastruktur zu. Sie lässt sich an ergänzende Datenbanken wie Sybase IQ, File-Systeme wie Apache Hadoop und alle SAP-zertifizierten DBMS oder Cloud-Storage-Lösungen anbinden und benötigt daher keinen externen Speicher.

datavard.com

Abbyy automatisiert den Posteingang in SAP

Ab sofort lassen sich Eingangsrechnungen und andere Dokumenttypen über Abbyy FlexiCapture erfassen, klassifizieren, extrahieren und direkt in die passenden SAP-Prozesse zur Weiterverarbeitung einschleusen. Möglich ist dies durch eine Verbindung der Capture-Plattform von Abbyy mit dem KGS Activator, einem Produkt von KGS Software zur Dokumenten- und Datenübergabe an SAP. „Durch die Zusammenarbeit mit KGS bieten wir SAP-Anwendern eine

vollwertige Mailroom-Lösung für ihren umfassenden Beleg-eingang. Sie können künftig alle Arten von Dokumenten prozessbezogen in SAP importieren. Damit adressieren wir direkt den SAP-Markt mit einer speziellen Mailroom-Lösung“, zeigt sich Markus Pichler, Director Product Marketing bei Abby Europe, erfreut.

abby.com



Markus Pichler ist Director Product Marketing bei Abby Europe. Er freut sich über die Kooperation mit KGS Software.

Saatguthersteller verbessert Cashflow-Management

Esker hat bei Ball Horticultural Company, einem kommerziellen Anbieter von Saatgut und Zierpflanzen, die Lösung Accounts Payable zur automatisierten Verarbeitung von Eingangsrechnungen in SAP implementiert. Das Modul ist Teil der Esker-Lösung DeliveryWare, die seit 2008 im Einsatz ist. Durch diesen Schritt

verschlankt Ball Horticultural die Prozesse in der Kreditorenbuchhaltung. Außerdem will das US-Unternehmen dadurch sein Cashflow-Management verbessern und die Verwaltung von Ressourcen in der Hauptgeschäftszeit während der Wintermonate effizienter gestalten. „Diese Erweiterungsmöglichkeit hat uns sehr gut gefallen. Es war klar, welchen Mehrwert wir von einer solchen Lösung künftig noch erhalten würden“, so Mark Morris, Director of Information Technology bei Ball Horticultural.

esker.de

Deutschland führend im Qualitätsbewusstsein

Die Ausgaben für Software-Testing und Qualitätssicherung (QS) machen mittlerweile 23 Prozent der weltweiten IT-Budgets aus – so ein Ergebnis des aktuellen World Quality Reports von Capgemini, Sogeti und HP mit weltweit 1500 Befragten. Der durchschnittliche Anteil am IT-Budget stieg von 18 Prozent im Jahr 2012 auf aktuell knapp ein Viertel an. Für Deutschland zeichnen sich drei Trends ab: Aktuell investieren deutsche Organisationen 22 Prozent ihrer IT-Budgets in die Qualitätssicherung. Bei Outsourcing und Managed-Testing-Services-Modellen hingegen sind die Deutschen überdurchschnittlich vorsichtig: Nur ein Prozent der Teilnehmer gab an, dass sie ihr Testing Center of Excellence von einem externen Dienstleister betreiben lassen. Auch bei der Einführung von Cloud-Lösungen verhalten sich die Deutschen konservativ.

de.capgemini.com

Sicherheit made in Europe

Im Rahmen der SAP-Security-Monitoring-Lösung agileSI vertiefen iT-Cube Systems und LogPoint ihre Zusammenarbeit. Die Lösung LogPoint kann ab sofort in Kombination mit agileSI zur Überwachung von SAP Security Events eingesetzt werden. Die 360-Grad-Lösung für Sicherheits-Monitoring scannt SAP-Landschaften und bereitet die Informationen in der Lösung des europäischen Herstellers LogPoint auf. Damit können Schwachstellen in Systemkonfigurationen, Fehler in Zugriffsrechten, SoD-Verletzungen, Manipulationen in kritischen Transaktionen und verdächtige Aktivitäten privilegierter Benutzer in den SAP-Systemen erkannt werden.

it-cube.net
agileSI.net

Run auf SAP-Zusatzlösung für Mobile Datenerfassung

Wie kann der Mittelstand von neuen SAP-Technologien profitieren? „Innovationen müssen systematisch zuwege gebracht werden. Design Thinking, durchgerechnete Business Cases und schlanke Lösungspakete sind dazu unerlässlich“, so Stephan Reiser, Beratungsleiter Innovations bei All for One Steeb. Der SAP-Komplettendienstleister will neben SAP ERP auch bei Mobile Solutions, Hana, Business Analytics und Cloud seine Führungsposition im DACH-Markt ausbauen. Der Trend führe in Richtung Zeitgewinn: engere Verzahnung von Warenbewegungen, möglichst wenige Ein- und Auslagerungsvorgänge, rasche Zuordnung



Laut der globalen Umfrage von Capgemini, Sogeti und HP fließt ein Viertel der IT-Budgets in Qualitätssicherung und Software-Testing.

von Wareneingang und Lieferplan, lückenlose Positionsverfolgung entlang der Lieferkette. „Hier setzen wir mit unserer Zusatzlösung Mobile Datenerfassung an“,

so Peter Baumann, Business Expert, All for One Steeb. Die Zusatzlösung ist für die Datenerfassung per Barcode optimiert. Die Anbindung an SAP ERP erfolgt direkt

Der vollständige World Quality Report 2013-2014 steht als PDF zum Download bereit (<http://www.de.capgemini.com/thought-leadership/world-quality-report-2013-14>).



Stephan Reisser ist Berater für den Bereich Innovations bei All for One Steeb.

per ITS Mobile (Internet Transaction Server for Mobile).

all-for-one.com

E-Mails und Faxe automatisch archivieren

OfficeMaster Suite 5 von Ferrari electronic archiviert E-Mails und Faxnachrichten vollautomatisch. Die Lösung erkennt Faxnachrichten und Exchange-Formate von E-Mails wie TNEF, konvertiert diese und speichert sie revisionssicher ab. Unternehmen erfüllen so die gesetzlichen Compliance-Richtlinien, ohne in weitere IT-Tools investieren zu müssen. Die Archivierung ist auch ohne einen Mailserver möglich. OfficeMaster Suite 5 erhält die E-Mails von einem SMTP-Client in Kopie und schickt sie direkt an einen Backup-Server. Fügen Administratoren in der Empfängerliste einen Archiv-Connector hinzu, werden alle ein- und ausgehenden E-Mails archiviert. Der Datenschutz der Mitarbeiter ist gewährleistet, wenn unternehmensintern geregelt ist, dass private E-Mails oder Ordner als solche gekennzeichnet werden. IT-Administratoren

können entsprechende E-Mails und Unterordner gezielt von der Archivierung ausschließen.

ferrari-electronic.de

QSC schließt SAP-Vertrag mit MDM Deutsche Münze

QSC hat mit der MDM Münzhandelsgesellschaft Deutsche Münze einen Vertrag zur Einführung der Business-Warehouse-Lösung SAP BW on Hana abgeschlossen. MDM ist das größte Münzhandelshaus der Welt und beschäftigt rund 800 Mitarbeiter an drei Standorten. Vertragsgegenstand ist die Einführung des Warenwirtschaftssystems BW on Hana mit Business Objects. MDM verspricht sich durch die Einführung der Echtzeitdatenbank Hana ein effizienteres Reporting, um zeitnah und schneller reagieren zu können. So wird das Data Warehouse für Marketing, Vertrieb und Controlling aller Firmen der MDM-Gruppe eingesetzt werden. Der Vertrag wurde auf zunächst zwölf Monate geschlossen, der Auftragswert liegt im sechsstelligen Bereich.

qsc.de

Forcont integriert elektronische Personalakte als On-Premise-Lösung

Forcont Business Technology hat Technotrans als Kunden gewonnen. Für den Systemanbieter für Flüssigkeitstechnologie integriert Forcont die elektronische Personalakte als On-Premise-Lösung. Ziel ist es, über mehrere Standorte verteilte Personalakten zentral zusammenzuführen, sie gleichzeitig allen Berechtigten flexibel verfügbar zu machen und dabei möglichst

viele Prozesse zu automatisieren. Das Personalmanagement soll dadurch effizienter gestaltet und die Produktivität des Shared Service Centers verbessert werden. Im ersten Schritt hat Forcont dazu die elektronische Personalakte am Standort Sassenberg integriert und mit dem führenden ERP-System von SAP verknüpft.

forcont.de

BPI Solutions implementiert dg hyparchive

Niehoff Sitzmöbel hat sich für die Einführung der Dokumentenmanagement- und Archivierungslösung dg hyparchive sowie für die E-Mail-Archivierung dg mail vonseiten BPI Solutions entschieden. Die Ziele des Projekts sind klar definiert: Einführung der elektronischen Archiv-, DMS- und E-Mail-Lösung aus dem Hause Dataglobal, schnelle Implementierungszeit und Anbindung an die bestehende SAP-Lösung. Die Inhalte werden verschlagwortet und die Dokumente auf revisionssicheren Speichermedien archiviert. Für Niehoff Sitzmöbel bedeutet dies: Alle benötigten Dokumente sind in einem einheitlichen System geordnet und die revisionssichere Anlage ist gewährleistet. Gleichzeitig steigert das Unternehmen die Auskunftsfähigkeit der Mitarbeiter durch den sofortigen Zugriff auf alle Informationen in den Unternehmensbereichen. Gleiches gilt für die E-Mail-Archivierung mit MS Exchange.

bpi-solutions.de

Freudenberg IT erreicht Cisco-Partnerstatus

In Kürze bietet die Freudenberg IT (FIT) Managed Services in

den Bereichen Netzwerk und Sicherheit auf Basis von Cisco Unified Computing System (UCS) als strategische Plattform an. Mithilfe der vorkonfigurierten Lösung von Cisco kann FIT Netzwerk- und Serverkapazitäten im Rahmen eines Plug-&-Play-Konzepts anbieten. Damit erhalten die mittelständischen Kunden in kurzer Zeit die gewünschten Ressourcen. Die FIT setzt Cisco UCS X68 Server ein und nutzt dabei Logos, Marketingmaterialien, technischen Support sowie weitere Unterstützung von Cisco. „Die Lösungen von Cisco ergänzen unser Beratungs- und Lösungs-Know-how perfekt“, erklärt Horst Reichardt, CEO der Freudenberg IT. „Entsprechend werden wir sie in fast allen unseren Managed Services einsetzen, vom SAP Hosting bis zu Collaboration, für Windows- und Linux-Systeme.“ Auf Basis von Cisco UCS wird FIT künftig auch Hana-Dienste bereitstellen.

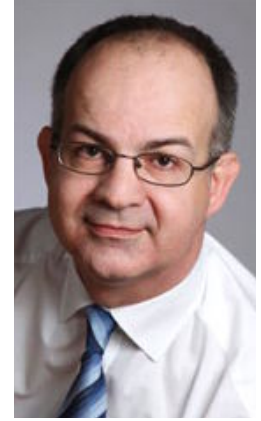
freudenberg-it.de



Horst Reichardt ist CEO bei Freudenberg IT.

SAP CodeJam in Hamburg

Am 27. September 2013 fand der SAP CodeJam zum ersten Mal in Hamburg statt. Interessierte hatten die Möglichkeit, sich



Peter Langner freute sich über eine rege Teilnahme am ersten SAP CodeJam in Hamburg.

kompakt und kostenlos über das Thema ABAP in Eclipse zu informieren. Nachdem Peter Langner von ADventas Consulting und Renald Wittwer, In-Con, bereits den SAP Inside Track nach Hamburg holten, wollten sie nun die Gelegenheit nutzen, um lokale Entwickler und Programmierer zusammenzubringen. Um die Qualität und Geschwindigkeit bei der Softwareentwicklung zu steigern, bietet SAP mit NetWeaver 7.31 SP4 die ABAP-Entwicklungsumgebung auf Basis der Open-Source-Plattform Eclipse an (ABAP in Eclipse). Auch Hana nutzt Eclipse als Entwicklungsumgebung. Beim SAP CodeJam wird konkret die Chance geboten, sich mit den Neuerungen vertraut zu machen und sich im Erfahrungsaustausch eine Meinung über das neue Entwicklungstool zu bilden.

adventas.de

Organisierte Vertragsverwaltung

Die BPW Bergische Achsen Kommanditgesellschaft setzt in den Abteilungen Einkauf und Recht auf das Vertragsmanagement von Circle Unlimited. BPW möchte künftig

mit der Lösung cuContract 7.1 sämtliche Verträge revisionssicher und transparent in einem zentralen System abbilden, Vertragsfristen effizient managen und unterschiedliche Auswertungsmöglichkeiten nutzen. Für die Ablage und Archivierung implementierte Circle Unlimited zudem die digitale Akte in cuContract. Die Lösung soll für 24 Vertragsarten mit über 40 Unterkategorien genutzt werden. Gemäß den fachbereichsspezifischen Wünschen haben die Anwender im Einkauf Zugriff über die SAP GUI und in der Rechtsabteilung über die cuContract-Web-Oberfläche.

bpw.de
cuag.de

bizTuner optimiert Wertschöpfungsketten

Die von Every Angle und Entero entwickelte Lösung bizTuner dient Unternehmen, die SAP im Einsatz haben, zur bereichsübergreifenden Verbesserung der Wertschöpfungskette. Die Methodik beruht auf einer automatisierten Analyse von

SAP-Massendaten mit vordefinierten Kennzahlenpaketen (KPIs). Sie liefert mit den entsprechenden industriespezifischen Benchmarks die Basis für individuelle Optimierungsmaßnahmen. Ein Beispiel ist das Working Capital, das durch den Einsatz von bizTuner kurzfristig um zwei bis fünf Prozent, mittelfristig sogar um bis zu 20 Prozent gesenkt werden kann. bizTuner ist eine Plug-&-Play-Lösung für SAP, die schnell und einfach installiert und genutzt werden kann. Da ein Analysezeitraum nur rund vier Wochen beansprucht, ist der Return on Invest (ROI) schnell erreicht.

everyangle.com

Cyber-Ark gründet deutsche GmbH

Sicherheitssoftware-Anbieter Cyber-Ark weitet seine Aktivitäten in der DACH-Region aus. Nun hat das Unternehmen eine eigene GmbH mit Sitz in Heilbronn gegründet. Geschäftsauftrag ist der Vertrieb von Sicherheitssoftware-Produkten und die damit im Zusam-



Joshua Siegel und Nick Baglin sind die Geschäftsführer der neu gegründeten Cyber-Ark GmbH in Deutschland.

menhang stehenden Dienstleistungen. Nick Baglin, Vice President EMEA Sales bei Cyber-Ark, und Joshua Siegel, CFO von Cyber-Ark, sind die neuen Geschäftsführer. Cyber-Ark ist seit 2008 mit einem Standort in Deutschland vertreten und betreut von hier aus die DACH-Länder. Seit diesem Zeitpunkt wurde auch die personelle Präsenz kontinuierlich ausgebaut und die Beschäftigtenzahl erhöht.

cyber-ark.de

Seal Systems: Integrationen auch für xECM

Seal Systems bietet die Ausgabe- und Konvertierungslösungen aus dem SAP-Bereich nun auch für xECM von OpenText an. „Wir gehen davon aus, dass ECM-Systeme wie xECM von OpenText oder Microsoft Sharepoint als zentrale Dokumentenverwaltungssysteme für unsere Kunden an Bedeutung gewinnen“, so Lars Palitzsch, Leiter des Geschäftsbereichs „Lösungen für SAP“ bei Seal Systems. Das Modul Document Collect for OpenText wird beispielsweise benötigt, wenn für SAP-basierte Geschäftsprozesse Dokumente und andere Unterlagen verteilt werden müssen und dabei auch Dokumente aus xECM benötigt werden. Integriert in die Standardausgabe-

verfahren von SAP ermittelt Document Collect die benötigten Dokumente aus xECM Workspaces, SAP DVS, SAP Folders Management, Archive-Link, BDS und GOS und die entsprechenden Formularaten. Weitere Module sind Document Convert, Document Output und Document Load.

sealsystems.de



Lars Palitzsch leitet den Geschäftsbereich „Lösungen für SAP“ bei Seal Systems.

Internet-Trend: MOOC

Der typische Nutzer kostenloser offener Onlinekurse zur Informationstechnologie ist 30 bis 40 Jahre alt, männlich und arbeitet seit mehr als zehn Jahren in einem technischen Beruf mit hohem IT-Anteil. Die erste Strukturanalyse zu sogenannten Massive Open Online Courses (MOOCs) hat das Hasso-Plattner-Institut (HPI) ein Jahr nach dem Start seiner Internet-Bildungsplattform openHPI.

de vorgelegt. Die Zahl interessierter Online-Lerner aus aller Welt betrage mittlerweile 50.000, teilte Institutsdirektor Prof. Christoph Meinel mit. Von allen aktiven Teilnehmern habe in den vergangenen zwölf Monaten gut die Hälfte erfolgreich mit einem Zertifikat abgeschlossen. Vor allem die 40- bis 50-Jährigen seien besonders aktiv. Mittlerweile gibt es openHPI-Nutzer in 114 Ländern der Erde. Die meisten Anhänger außerhalb Deutschlands hat die IT-Bildungsplattform in den USA, in Russland, Großbritannien und Spanien. Künftig sollen durch Gamification vermehrt spielerische Elemente eingesetzt werden.

openhpi.de

Fiducia IT setzt auf IBM-High-End-Speichersysteme

Fiducia IT setzt bei der Erneuerung und Erweiterung ihrer Speicherkapazitäten sowie ihrer IT-Infrastruktur im Hinblick auf Big-Data-Anforderungen auf IBM High-End-Speichersysteme. Das Unternehmen will damit die Services rund um das Fiducia-Bankensystem „agree“ für seine Kunden langfristig sichern und die IT-Gesamtkosten für die Partnerbanken gering halten. Um dies zu erreichen, sind skalierbare Speichersysteme erforderlich, die eine Multimandantenfähigkeit unterstützen. Mit den neuen IBM-Plattensystemen erwartet die Fiducia-Kunden eine Verfügbarkeit der Systeme von bis zu 99,99 Prozent. Generell wurden die Speicherkomponenten so ausgestaltet, dass die Fiducia schnell auf veränderte Geschäftsanforderungen reagieren und dem hohen Datenwachstum begegnen kann.

fiducia.de



Reiner Pistorius, Geschäftsführer von Every Angle Deutschland, freut sich über bizTuner, eine „McKinsey in the box“. Die Lösung vereinfacht ein Benchmarking der Geschäftsprozessperformance und leitet Optimierungspotenziale ab.

Linux setzt sich auf Unternehmensservern durch

Linux erreicht 21 Jahre nach seiner Erfindung Höchstwerte bei Installationen in Unternehmensumgebungen: 83 Prozent der Unternehmen verwenden Linux für ihre Server – das ergab eine Studie unter mittleren und großen Unternehmen im Auftrag von Suse. 69 Prozent der befragten Unternehmen nutzen Linux-Server oder planen deren Nutzung in den nächsten zwölf Monaten für Datenbanken. 62 Prozent gaben Data Warehousing oder BI als Linux-Aufgaben an. Michael Jores, Regional Director Central Europe bei Suse, erklärt sich die Ergebnisse so: „Die Migration von Unix zu Linux steht derzeit ganz oben auf der Liste für Kunden, die nach einer neuen zukunftssicheren Plattform für ihre derzeitigen Unix-Plattformen suchen. Insbesondere für Kunden, die eine klare SAP-Strategie verfolgen und damit auf Hana setzen, ist Suse Linux für SAP die Plattform der Wahl.“

suse.com

Studie: Big Data als größte Herausforderung

Blue Yonder und Focus Online haben gemeinsam eine Leserstudie rund um Big Data und Predictive Analytics in Deutschland durchgeführt. Immerhin wussten 35,7 Prozent der Teilnehmer mit dem Begriff etwas anzufangen. Die Mehrheit verbindet damit die Analyse großer Datenmengen (23,3 Prozent). 67,9 Prozent sind der Meinung, dass aussagekräftige Datenanalysen und Prognosen notwendig für fundierte Entscheidungen sind und den Erfolg eines Unternehmens beeinflussen. Die wichtigsten Datenquellen sind Onlinemarktplätze, Portale sowie Social Media (41 Prozent), betriebswirtschaftliche Software (35,6 Prozent), der unternehmenseigene Webaufruf (30 Prozent) und Sensordaten (18 Prozent). „Die Studie zeigt, dass diejenigen, die Big Data kennen, den Nutzen erkennen. Dennoch wird deutlich, dass das generelle Wissen

über das Managen großer Datenmengen ausbaufähig ist und Unternehmen bei der Analyse oft an Kapazitätsgrenzen stoßen“, erklärt Uwe Weiss, CEO bei Blue Yonder.

blue-yonder.com

Zeit und Geld sparen

Mit der Neueinführung des Business Integration Server (BIS6) und der P2P-Lösung von Seeburger will die GEA Group, Hersteller für Technologien für Wärme- und Stoffaustauschprozesse, Rechnungsprozesse beschleunigen und Einsparpotenziale nutzen. Kommunikations- sowie Rechnungsabläufe sollen optimiert werden. Zudem können über die Datendrehscheibe BIS6 Kunden und Lieferanten rasch angebunden werden. Dem Unternehmen aus Oelde war hierbei auch die nahtlose Anknüpfung an das SAP-ERP-System wichtig. Um den Workflow in der Rechnungsbearbeitung zu verbessern oder elektronische Rechnungsprozesse mit der smart-eInvoice-Lösung von Seeburger zu automatisieren, plant die GEA Group weitere Projekte mit dem Integrationsspezialisten.

seeburger.de

Magic Quadrant: T-Systems führt bei RZ-Outsourcing

Gartners jüngster „Magic Quadrant for Data Center Outsourcing and Utility Services in Europe“ listet T-Systems als einen führenden Anbieter im Bereich Rechenzentrums-Outsourcing und Infrastrukturleistungen. „Die US-Anbieter sind weltweit präsenter mit Niederlassungen. Wir verfolgen eine andere Strategie.

Wir krepeln die Geschäftsprozesse unserer Kunden durch Cloud-Dienste um und bedienen so Regionen, in denen wir nicht einmal vertreten sind“, kommentiert Telekom-Vorstand und T-Systems-Chef Reinhard Clemens das Ergebnis. Laut Gartner treiben wirtschaftliche Zwänge und knappe IT-Budgets die Nachfrage nach standardisierten Infrastrukturleistungen, darunter Cloud Computing. Diese Angebote helfen CIOs, priorisiert neue Geschäftslösungen bereitzustellen und gleichzeitig die IT-Kosten zu senken.

t-systems.de

Cubeware Partner Award 2013

Im Rahmen des diesjährigen Partnertreffs verlieh Cubeware Awards in den Kategorien „Beste Branchenlösung“ und „Bestes Individualprojekt“. Am Ende überzeugte Ceteris die Juroren mit einer einheitlichen BI-Lösung für die weltweite Produktionsplanung eines deutschen Auto-

mobilunternehmens. Neben der Planung wurde der Fokus auch auf ein Standard-Reporting für Stakeholder gelegt. Syscon hingegen konnte mit der Branchenlösung für die effiziente Datenintegration für Microsoft Dynamics ERP-Systeme punkten. „Die hohe Qualität der eingereichten Bewerbungen für unseren Partner Award ist ein wertvolles Prädikat für die Schlagkraft unseres Partnernetzwerks, welches wir durch die Neuaufrichtung unseres Partnerprogramms qualitativ ausbauen und unterstützen werden“, sagt Wolfgang Seybold, CEO der Cubeware-Gruppe.

de.cubeware.com

WSW bietet SAP-integrierte Speedi-Lösung

Aufgrund einer Änderung des §17a des UStDV müssen sich Unternehmen ab Oktober mit der sogenannten Gelangensbestätigung auseinandersetzen. Damit können sie eine Umsatzsteuerfreiheit ihrer Lieferungen ins EU-Ausland in Anspruch nehmen. Neben der Rechnung muss ein vom Abnehmer unterschriebenes Nachweisdokument vorgelegt werden, um im Falle einer Steuerprüfung die Steuerfreiheit nachweisen zu können. Der daraus resultierende Verwaltungsaufwand kann mit der von der WSW entwickelten SAP-basierten und -integrierten Speedi-Lösung „Gelangensbestätigung“ auf das Minimalste reduziert werden. Das Tool erzeugt das Dokument durch Einzel- oder Sammelverarbeitung in SAP und übermittelt es zur Bestätigung direkt an den Kunden.

wsw.de



„Wir bauen die IT-Infrastruktur beim Kunden so um, dass sein Kerngeschäft davon profitiert“, sagt Reinhard Clemens, Telekom-Vorstand und T-Systems-Chef.



Wolfgang Seybold, CEO der Cubeware-Gruppe, freut sich über die Partner Awards, die 2013 an Ceteris und Syscon gingen.

PAC-Studie: Deutsche Automobilindustrie gibt IT-Themen Vorrang vor digitaler Innovation



© Pressmaster, Shutterstock.com

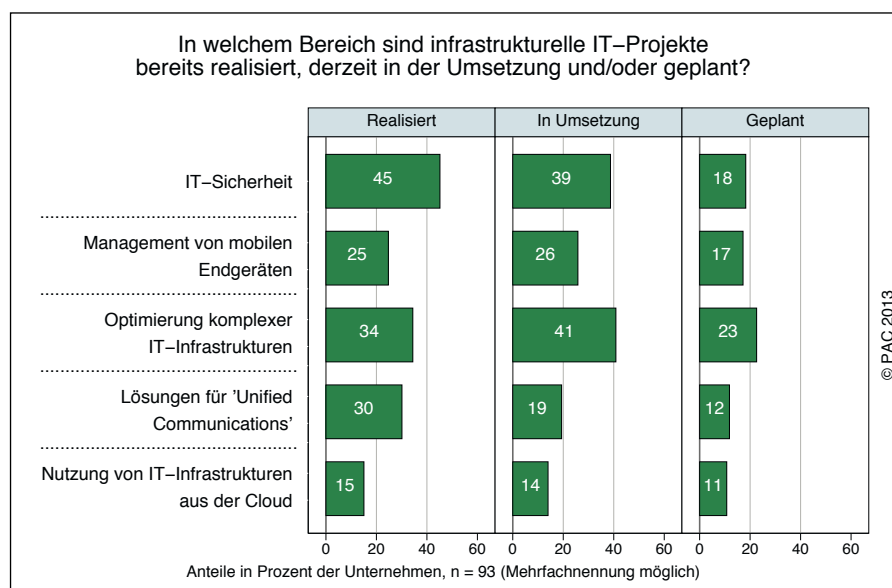
Dauerbrenner IT

Trotz steigender IT-Budgets investiert die deutsche Automobilbranche vorwiegend in klassische IT-Themen wie IT-Sicherheit, verbesserte IT-Infrastrukturen sowie konsolidierte ERP/MRP-Landschaften. Die Bedeutung von Themen wie Cloud, Social Media und Industrie 4.0 wird indes erkannt, aber noch unterschätzt.

Eine aktuelle Studie von Pierre Audoin Consultants (PAC) identifiziert die IT-Themen, bei denen Unternehmen der Automobilindustrie aktuell den größten Handlungsbedarf sehen, und gibt Aufschluss

darüber, welche IT-Projekte vorrangig realisiert werden. Für die Studie wurden IT-Entscheider aus Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern in Deutschland befragt, darunter Automobilhersteller, Automobilzulieferer sowie

Automobilhändler. Demnach besitzen Kostensenkung und Effizienzsteigerung die höchste strategische Priorität bei den Unternehmen der deutschen Automobilindustrie. Daraus ergeben sich gestiegene Anforderungen an die IT, insbesondere aus den Fachbereichen Logistik, Sales und Produktion. Bereiche, aus denen seit jeher sehr hohe Anforderungen an die IT gestellt werden, sind ferner Controlling und Finanzbuchhaltung – was vor allem den sich häufig ändernden gesetzlichen Vorschriften geschuldet ist, die entsprechende IT-Projekte nach sich ziehen. Die hohe Nachfrage wirkt sich deutlich auf die IT-Budgets aus: Mehr als die Hälfte der Befragten gab an, dass die IT-Budgets in den vergangenen beiden Jahren gestiegen sind, insbesondere für die Umsetzung der Anforderungen aus den Fachbereichen sowie für IT-seitige Innovationen. Unverändert hingegen blieben die Budgets für den laufenden IT-Betrieb. „Klassische IT-Projekte wie solche rund um die IT-Sicherheit und die Optimierung komplexer IT-Infrastrukturen sind nach wie vor Dauerbrenner. Hier wurden zahlreiche Projekte realisiert, viele befinden sich noch in der Planung und Umsetzung“, so Analystin



Projektstatus bei infrastrukturbezogenen IT-Projekten.

Stefanie Naujoks, Manufacturing Markets & Project Services bei PAC.

Bei den infrastrukturellen IT-Themen sehen die Befragten den größten Handlungsbedarf in der IT-Sicherheit, in der Optimierung komplexer Infrastrukturen sowie im Management mobiler Endgeräte. Erstaunlich geringe Bedeutung hingegen wird der Nutzung von IT-Infrastrukturen aus der Cloud beigemessen. Bei den anwendungsbezogenen IT-Themen sehen Automobilunternehmen den größten Handlungsbedarf bei der Konsolidierung der ERP/ MRP-Landschaft. In Planung sind zudem Projekte für höhere Transparenz und Flexibilität auf Produktionsebene. Bei vergleichsweise neuen IT-Themen wie der Nutzung von IT-Infrastrukturen oder Software aus der Cloud sehen zwar bereits zwei von drei Befragten Handlungsbedarf, jedoch ist damit der Anteil der Unternehmen, die eine Cloud-Nutzung ablehnen, noch relativ hoch. Aus Sicht von PAC sind Gründe für diese ablehnende Haltung eine unzureichende Kenntnis möglicher Konzepte (Private, Public oder Hybrid Cloud), aber auch Sicherheitsbedenken. PAC erwartet hier in den nächsten Jahren ein Umdenken, wofür jedoch weiterhin Aufklärungsarbeit seitens der IT-Anbieter über die Cloud-Konzepte erforderlich sein wird. Ebenfalls kaum verbreitet ist laut Umfrage die Nutzung von Social Media, beispielsweise für die Neukundengewinnung – zumindest nicht als Bestandteil einer ganzheitlichen Social-Media-Strategie. (Lesen Sie dazu unsere monatliche PAC-Kolumne auf Seite 20.)

Industrie 4.0

Die aktuelle Studie von PAC ergab auch, dass für 40 Prozent der Befragten die Weiterentwicklung der Produktion



» Klassische IT-Projekte wie solche rund um die IT-Sicherheit und die Optimierung komplexer IT-Infrastrukturen sind nach wie vor Dauerbrenner. «

Stefanie Naujoks ist Analystin bei PAC und im Bereich Manufacturing Markets & Project Services tätig.

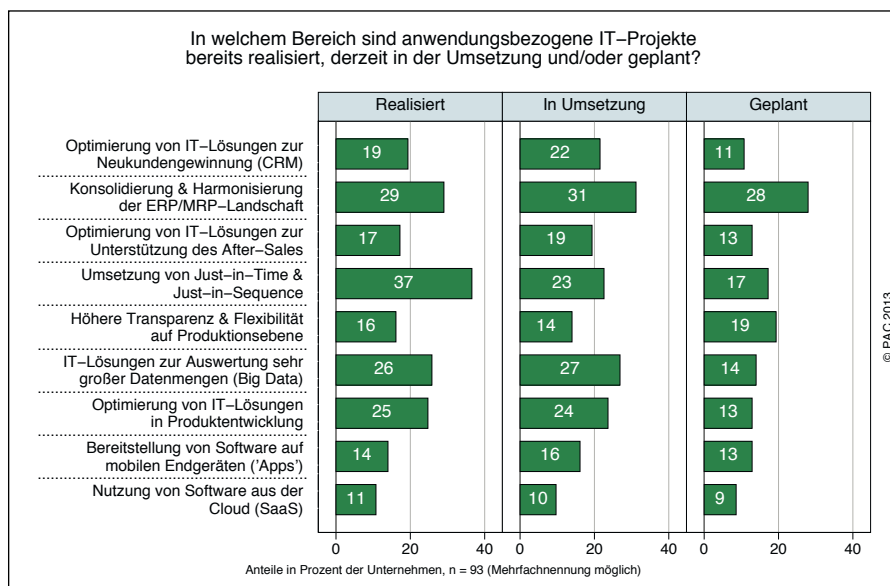
in Richtung Industrie 4.0 eine zentrale oder teilweise zentrale Rolle spielt. Dies zeigt, dass das Thema in der Automobilindustrie grundsätzlich von Bedeutung ist. Von mehr als einem Drittel der befragten Automobilzulieferer wird der IT-Bedarf durch Industrie 4.0 derzeit jedoch unterschätzt. Dementsprechend besteht auch hier noch Beratungsbedarf. „Die vierte Revolution der industriellen Wertschöpfung, die durch eine konsequente Digitalisierung jedweder Geschäftsmodelle gerade in der Automobilindustrie geprägt sein wird, treibt

die Verbreitung von Materialien und Bauteilen mit Sensoren in der Fertigung massiv voran“, sagt Andreas Baier, Geschäftsführer des Bereichs Automobilwirtschaft bei Accenture. „Diese intelligenten Werkstücke liefern Daten, mit denen Hersteller und Zulieferer ihre Produktion nicht nur weiter optimieren und flexibler machen können, sondern völlig neue digitale Geschäftsmodelle um das intelligente Produkt herum eröffnen. Wer als Automobilhersteller die Notwendigkeit und die Chancen der allgegenwärtigen und unaufhörlich fortschreitenden Digitalisierung frühzeitig erkennt und in Innovationen umsetzt, eröffnet sich enorme Wachstumschancen.“

Bei Car-IT-nahen Themen wie der Entwicklung von Embedded Software sind für Unternehmen der Automobilindustrie vor allem die Entwicklung von sicherheitsrelevanten Funktionen und Sensorsystemen von zentraler Bedeutung. Nach Ansicht von PAC wird die Bedeutung der Embedded-Software-Entwicklung weiter zunehmen. „Aktuell sehen wir, dass der Reifegrad bei Embedded Software sowohl bei der Methodik als auch im Hinblick auf die Prozessstringenz noch hinter der kaufmännischen IT zurückliegt“, so Klaus Holzhauser, Senior Vice President, IT Services und Head of Automotive Research Europe bei PAC. „Langfristig erwarten wir einen stärkeren Trend zur Externalisierung der Dienstleistungen für Embedded-Software-Entwicklung sowie eine Konsolidierung auf Anbieterseite.“



www.pac-online.de



Projektstatus bei anwendungsbezogenen IT-Projekten.

Zur Studie

Für die vorliegende Studie führte PAC im Zeitraum von Juni bis Juli 2013 eine Umfrage unter 93 Entscheidern in der Automobilindustrie durch. Befragt wurden Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern in Deutschland, darunter Automobilhersteller, Automobilzulieferer sowie Automobilhändler. Um Erkenntnisse über die Sichtweisen und Perspektiven auf die verschiedenen IT-Themen in den Unternehmen zu gewinnen, wurden neben IT-Entscheidern auch Fachbereichsverantwortliche aus der Produktion, der Produktentwicklung, dem Marketing sowie dem Service und Support befragt. Die Studie wurde unterstützt von Accenture, CSC, Atos, Dell und MSG Systems.

Kann die SAP-Community sprachlich und textlich dazulernen? Ja, sie kann!

Die heimliche Umsatzreserve

Mailings und Pressemeldungen werden versandt, Broschüren gedruckt, der Vertrieb präsentiert sich die Seele aus dem Leib und auf der CeBIT wiederholt sich unermüdlich mit marternder Monotonie „kann ich Ihnen behilflich sein“.

Von Leo Sucharewicz, Kommunikationspsychologe, Communication Laboratory

Produziert wird mit Algorithmen, verkauft wird mit Sprache. Sprechen und schreiben kann der IT-Markt. Oder nicht? Oder nicht so verkaufstark, wie er könnte? Ein Blick auf die Websites von IT-Unternehmen genügt für die Antwort: eher nicht. Die Branche hat in den vergangenen Jahrzehnten einen eigenen Jargon entwickelt – wie Anwälte, Werbeagenturen und andere Branchen auch. Dieser Jargon scheint fest zementiert: Er „bietet dem Anwender die Möglichkeit“ und zahlreiche weitere standardisierte Formulierungen. Meistens um Präzision bemüht, häufig abstrakt bei der

„Optimierung von Geschäftsprozessen“ und selten von Wirkung.

Zwei Gründe sind verantwortlich für den geduldigen Verzicht auf betriebswirtschaftlich relevanten Umsatz: Der Jargon im IT-Markt basiert auf einer Mischung aus Bundestag und Fachterminologie. Und zweitens: Diese innovationsbesessene Branche hat schlicht die Innovationen, sprich evidente Forschungsergebnisse der modernen Sprachpsychologie, Wahrnehmungsphysiologie und Verkaufspsychologie, verpasst. Mit sprachpsychologisch getunten Mailings lässt sich aber die

Rücklaufquote gut und gewinnträchtig verdoppeln. Die Wirkung von Websites steigt (indirekt) messbar, wenn sie nach dem state of the art gestaltet sind. Voraussetzung: Kenntnisse der sogenannten Okulomotorik (Augenmotorik) und Leseleistungen bei Onlineinformationen. Es genügt eben nicht, Printtexte eins zu eins ins Web zu übertragen. Eine der Künste besteht darin, mit der Informationsmenge zu geizen. Je geringer die Zahl der Wörter, Buchstaben und Sätze, desto höher die Chance, gelesen zu werden. Nebensätze sollten möglichst tabuisiert werden, Zeilen nicht über 50 bis 60 Anschläge hinausgehen.



Insgesamt machen lediglich zwei Dutzend Spielregeln den Unterschied zwischen Website und Wirkung aus. Die muss man allerdings kennen.

Der gläserne Blick

Zum Wissenspool über Sprach- und Textwirkung gehört, wann und warum das Gehirn erhöhte Aufmerksamkeit schaltet. Bei Präsentationen lässt sich das aufschlussreiche Phänomen des gläsernen Blickes bei den Teilnehmern beobachten: ein untrügliches Zeichen für die Abwesenheit von Aufmerksamkeit. Softwarefeatures werden in ordentlicher Reihenfolge vorgestellt, ohne Unterschied auf ihre Bedeutung für Anwender und Unternehmen. Lassen wir einmal Steven Spielberg die Regie bei der Präsentation übernehmen. Ergebnis: wichtige Alleinstellungsmerkmale würde er dramaturgisch inszenieren. Aufmerksamkeit wäre ihm gewiss. Dass Emotionen, Erwartungen und verlässliche menschliche Reflexe sprachlich bei Softwarepräsentationen ausgeblendet werden, kostet schlicht Punkte.

Ja – der Geschäftsgegenstand im IT-Markt ist nicht per se romantisch. Aber ja, auch – gerade deshalb sind wohldosierte sprachpsychologische Effekte unverzichtbar. Dazu gehört heute ein Minimum an Infotainment und ein Maximum an Vorstellbarkeit. Begriffe wie „Geschäftsprozess“, „Herausforderung“, „kundenorientiert“, „individuelle Bedürfnisse“ und „anwendergerecht“ sind nicht nur totgetreten durch millionenfachen Gebrauch. Sie bieten zusätzlich die Garantie, dass beim Hörer/Leser keinerlei Vorstellung mobilisiert wird. Keine Vorstellung – keine Aufmerksamkeit – kein Transport ins Langzeitgedächtnis. Schade, weil der potenzielle Kunde auch an anderen Präsentationen teilgenommen hat und sich erst nach Wochen oder Monaten entscheidet.

Die bildhafte Sprache

Das Gegenteil von abstrakten Le-gostein-Begriffen ist eine bildhafte Sprache. Achtung: Bildhafte Sprache hat nichts zu tun mit der Übersetzung von Funktionen in blumige Lyrik. Sprachpsychologie im IT-Marketing folgt unbestechlich der Wirkung auf den potenziellen Kunden. Und die ist umso größer, je vorstellbarer, direkter, menschlicher und mit Infotainment garniert. Aus „...den Bedürfnissen kundenorientiert gerecht zu werden...“ wird dann „...wünschen sich unsere Kunden seit Langem...“. Sprachpsychologische Feinheiten, die in der Akquisition Wirkung zeigen, lassen sich auch nicht bedingungslos in ein grammatikalisches Korsett einzwängen. Müssen sie auch nicht. Der direkte Draht zum Kunden ist wichtiger als die drohende Stimme

des ehemaligen Deutschlehrers. Kreative Formulierungen siegen über die Korrektheit der preußischen Amtsstube. Im Software-Marketing zählt sprachlich hergestellte Glaubwürdigkeit mehr als Satzbau und distanzierende Standardformulierungen.

Sprachpsychologisches Know-how in IT-Unternehmen hebt den Umsatz relativ mühelos um zehn Prozent. Deutlich mehr sind erreichbar, wenn die gesamte Unternehmenskommunikation sprachlich qualifiziert wird. Dieses Spektrum ist gemeinhin größer als vermutet – bis hin zu so exotischen Bereichen wie Angeboten, Beschwerdekorrespondenzen oder Geschäftsberichten. Mit sprachpsychologisch geschliffenen und strategisch eingesetzten Communication Topics lassen sich außerdem die Kosten der Kommunikation messbar reduzieren. Unnötig zu ergänzen, dass Anwender auch semantisch geschliffene Begriffe auf Software-Oberflächen zu schätzen wissen. Mit wohltuenden indirekten Folgen für künftige Umsätze.

www.comlab.de



Dipl. sc. pol. Leo Sucharewicz studierte Politikwissenschaft, Politische Psychologie und Volkswirtschaft in München und gilt als einer der führenden Kommunikationspsychologen in Deutschland. In den 1990ern entwickelte er das erste Software-Präsentations-Training mit einer Methodik-Didaktik, die heute von führenden Software- und Systemhäusern angewandt wird. Bekannt wurde Sucharewicz außerdem mit der Entwicklung eines neuen Sprachdesigns für Unternehmenskommunikation, einer Methodologie für die Entwicklung von Firmenslogans und dem ersten voll integrierten PR-System.

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

Menschen im Oktober 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)

Stephan Madlung: Neue Vertriebspitze bei Circle Unlimited



Stephan Madlung verstärkt das Vertriebsteam von Circle Unlimited.

Circle Unlimited verstärkt mit **Stephan Madlung** sein Vertriebsteam um einen IT-Fach-, Vertriebs- und Marketingexperten mit rund 20 Jahren Berufserfahrung. Der Wirtschaftswissenschaftler hatte auf nationaler und internationaler Ebene unterschiedliche Positionen als Führungskraft, Projektleiter und Berater inne. Heute verantwortet Madlung als Head of Sales bei Circle Unlimited den Vertrieb des gesamten Lösungsportfolios in der DACH-Region. Darüber hinaus wird er das Lösungsgeschäft international in ausgewählten Märkten weiter ausbauen. „Ich freue mich, für Circle Unlimited tätig zu sein – ein Unternehmen, das innovative Lösungen bietet und enge, langjährige Kundenbeziehungen pflegt. Zu meinen Herausforderungen zählt es, das Vertriebssystem einschließlich aller operativen Prozesse weiterzuentwickeln und mit neuen Ideen auszugestalten. Im Fokus steht dabei die Vermarktung unserer

Lösungen sowohl bei Neu- als auch bei Bestandskunden. Die Kunden passgenau zu beraten und ihnen zu helfen, die beste Lösung für ihre geschäftlichen Abläufe zu finden, ist mein oberstes Ziel.“ Bis zu seinem Start bei Circle Unlimited war Stephan Madlung unter anderem als selbstständiger Business Development Manager für Start-ups und E-Business-Unternehmungen mittlerer Größe tätig. Darüber hinaus baute er in der Funktion als Leiter Business Development/IT in der Franchisezentrale von New Horizons Computer Learning Centers erfolgreich ein Vertriebsnetzwerk für IT-Dienstleistungen in der DACH-Region auf. Madlung studierte Wirtschaftswissenschaften in Hamburg und Berlin. Er hat einen Bachelor-Abschluss in International Management, einen MBA und einen Executive Master of Business Marketing (ExecMBM) von der Freien Universität Berlin.

www.cuag.de

Jonathan Hunter wechselt zu OpenText



Jonathan Hunter ist bei OpenText ab sofort weltweit für den Direktvertrieb, den Service und den indirekten Vertrieb verantwortlich.

OpenText hat **Jonathan Hunter** zum Executive Vice President of Worldwide Field Operations ernannt. In dieser Funktion zeichnet er weltweit für den Direktvertrieb, den Service und den indirekten Vertrieb verantwortlich. Jonathan Hunter berichtet an Mark J. Barrenechea, President und CEO von OpenText. „Jon ist Experte für die Weiterentwicklung von Organisationen. Er wird unsere globale Expansion vorantreiben und neue Geschäftschancen rund um unsere EIM- und Cloud-Angebote aufbauen“, erklärt Barrenechea. „Er bringt Leidenschaft, Energie und fundierte Erfahrungen im Aufbau erstklassiger Außenorganisationen mit. Dadurch lassen sich neue Umsatzpotenziale schneller heben und der Kundenerfolg stellt sich zügiger ein. Jon kommt in einer Zeit zu OpenText, in der wir die Entwicklung interessanter Produkte beschleunigen.“ Auch Hunter freut sich auf seine neue Herausforderung:

„Jetzt ist es an der Zeit, dass die Unternehmen ihre Wettbewerbsvorteile in der digitalen Ökonomie sichern und zu diesem Zweck in EIM und OpenText investieren. Informationen sind das Herzblut einer Organisation. Durch sie werden Produkte schneller entwickelt, der Vertrieb, das Marketing und der Service beschleunigt, Umsatz und Gewinn wachsen.“ Zuletzt war Hunter Senior Vice President und General Manager Nordamerika bei CA Technologies. In dieser Position leitete er ein Team von 1300 Mitarbeitern aus dem Vertrieb, dem Marketing und dem Kundenservice. Hier war er Vorreiter bei der Entwicklung eines auf Lösungen ausgerichteten Vertriebsmodells und steigerte so die Produktivität, verkürzte die Verkaufszyklen und erreichte ein Absatzwachstum im zweistelligen Bereich. Insgesamt war er 18 Jahre bei CA Technologies tätig.

www.opentext.de

Ivo Koerner wird IBM-Geschäftsführer Deutschland



Ivo Koerner wurde am 12. August dieses Jahres vom IBM-Aufsichtsrat zum Geschäftsführer Vertrieb Branchenkunden bei IBM Deutschland bestellt. Bisher

war er hier als Vice President Software Group tätig. In seiner neuen Rolle repräsentiert er den Vertrieb Branchenkunden und leitet diesen Bereich als Vice President in Deutschland, Österreich

und der Schweiz. Seine bisherige Verantwortung über das Softwaregeschäft in der DACH-Region übernimmt Patrick Bauer. Koerner folgt auf Joachim Heel, der eine neue Herausforderung als Vice President IBM Midwest Enterprise in den USA angenommen hat. Damit besteht nun die Geschäftsführung von IBM Deutschland unter dem Vorsitz von Martina Koederitz aus Christian Noll (Global Technology Services), Ivo Koerner, Gregor Pillen (Global Business Services), Dieter Scholz (Personal) und Reinhard Reschke (Finanzen).

www.ibm.com

Peter R. Oberegger ist in den Aufsichtsrat von pmOne bestellt worden. Damit wird er Nachfolger von Prof. Andreas Seufert. In seiner beruflichen Laufbahn bekleidete Oberegger Management- und Geschäftsführerposten bei Vorwerk, Nokia, Fujitsu und Hitachi. Unter anderem war er auch Aufsichtsratsmitglied bei Air Berlin. www.pmone.com

BTC-Vorstandsvorsitzender Bü-lent Uzuner verlässt im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat das Unternehmen zum 30. September 2013. Hintergrund ist eine geplante strategische Neuausrichtung der 100-prozentigen EWE-Tochter. Die Strategie des Konzerns sieht unter anderem die Konzentration auf wesentliche Kernkompetenzen vor. www.btc-ag.com

Personalausbau bei Trend Micro



Trend Micro setzt seinen Personalausbau fort: **Alexander Bloech** kümmert sich fortan um die weltweite Zusammenarbeit mit SAP, Thorsten Wedekind um die Zusammenarbeit mit T-Systems und Marc Rinderer um die Distributionslandschaft in Österreich und der Schweiz. Bloech verantwortet als Business Development Manager (SAP) unter anderem die Geschäfts-

entwicklung für die SAP-Community. Er verfügt über langjährige Erfahrung im SAP-Partner-Ökosystem. Unter anderem arbeitete er bei Hubwoo, einem Anbieter für elektronische On-Demand-Einkaufslösungen und Beratungsdienstleistungen auf SAP-Basis. Zunächst als Consultant tätig, stieg er dort zum Senior Pre-Sales Manager, anschließend zum Director Pre-Sales und Director Business Development (Central and Northern Europe) sowie 2011 zum Vice President Alliances auf. In dieser Rolle verantwortete er die weltweite BPO-Partnerschaft mit SAP.

www.trendmicro.de

Der Finanzfachmann **Rafeal E. Brown** wechselt von Salesforce.com zu Pegasystems. Dort übernimmt er den Posten des Chief Financial Officers (CFO) sowie den des Chief Administrative Officers (CAO). Ebenfalls wird er zum Senior Vice President ernannt. Damit leitet Brown die Geschäftsbereiche Finance, Legal, IT und Facilities. www.pegasystems.com

Sandeep Johri: CEO bei Tricentis



Sandeep Johri, neuer Chief Executive Officer bei Tricentis, verfügt über mehr als 25 Jahre an Erfahrung als Führungskraft unter anderem bei HP und Appcelerator.

„Wir freuen uns, Sandeep Johri für die Leitung von Tricentis gewonnen zu haben“, sagt Wolfgang Platz, Gründer und Chief Product Officer bei Tricentis. „Als Chief Executive Officer wird er unseren

Unternehmensleitsatz forcieren. Seine Branchenexpertise, sein ergebnisorientierter Ansatz und seine strategische Denkweise werden dabei helfen, Tricentis innovativer zu machen und gleichzeitig unsere Führungsrolle weiter auszubauen.“ Zuletzt war Johri als Chief Operating Officer bei Appcelerator tätig. Zurzeit ist er Gründungs- und Aufsichtsratsmitglied bei einem Musik-Streaming-Service und Aufsichtsratsmitglied bei Cenzic, einem Unternehmen im Bereich Security Tests für Unternehmensanwendungen.

www.tricentis.com

Flexera Software beruft **Sabine Fischer** zur VP of Services & Solutions Engineering in EMEA. In dieser Rolle wird sie für Consulting-Dienste und Sales Engineering zuständig sein. Sie bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen in Vertrieb und Marketing mit. So war sie unter anderem bei Tieto, Fujitsu, Oracle und HP tätig. www.flexerasoftware.com

Capgemini baut mit **Detlev Froese** die Banken- und Versicherungssparte in Deutschland aus. Als Leiter Application Services verantwortet Froese die IT-Beratung, die Systementwicklung und -integration sowie das Application Management. Sein Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung von geschäftskritischen Individualsoftwarelösungen. www.de.capgemini.de

Matthias Laux: Neu in Sage-Geschäftsleitung



Matthias Laux ist seit dem 1. Juli 2013 neuer Director Corporate Technology bei Sage Software und Mitglied der Sage-Geschäftsleitung. In der neu geschaffenen Position ist

er unter anderem für die Weiterentwicklung der Technologieschwerpunkte Cloud und Mobility verantwortlich. Darüber

hinaus kümmert er sich um die Produkt- und Servicequalität sowie um die Harmonisierung der in den Produkten eingesetzten Technologien und Plattformen. Nach dem Ingenieursstudium der Luft- und Raumfahrttechnik an der Universität Stuttgart sammelte Laux erste Erfahrungen als Doktorand am NASA Lewis Research Center in Cleveland. Weiters war er bei IBM Deutschland und Sun Microsystems tätig. Laux hat Kenntnisse in der Softwareentwicklung und -architekturen sowie Qualitätssicherung. www.sage.de

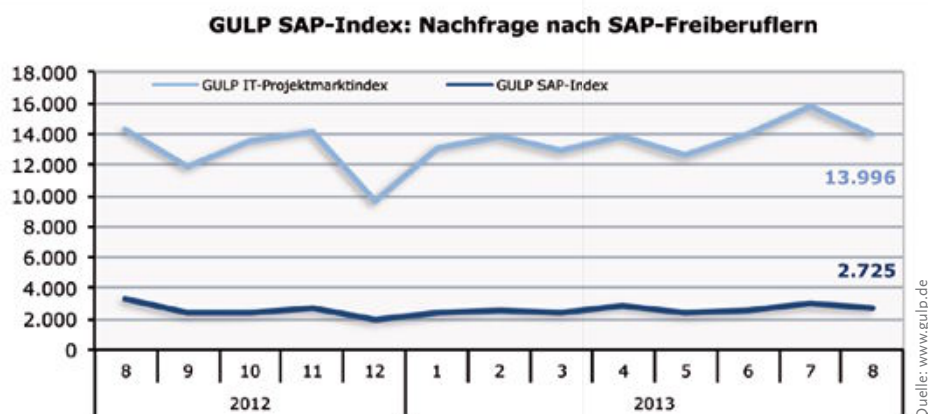
Seit Anfang September leitet der Wirtschaftsingenieur **Selim Yargucu** den Vertrieb bei Fistec. Hier wird er sich verstärkt dem Thema Industrie 4.0 widmen. Mehr als 15 Jahre arbeitete Yargucu bei IDS Scheer in führender Funktion im Discrete Manufacturing, zuletzt als Sales Director Manufacturing, Transportation & Logistics. www.fistec.de

Kleines Sommerloch

Das Sommerloch hat sich nur leicht auf den Gulp IT-Projektmarkindex ausgewirkt. Im August 2013 musste der Gradmesser für die Angebots- und Nachfragesituation am IT-Projektmarkt lediglich einen kleinen Einbruch im Vergleich zum Vormonat Juli hinnehmen. Mit 13.996 Anfragen zur Besetzung von IT-/Engineering-Projekten durch externe Spezialisten unterbot der August den vorherigen Rekordmonat Juli (15.779 Anfragen) mit einem Minus von 11,3 Prozent. Jede dieser Anfragen bedeutet ein konkretes Angebot an einen hoch qualifizierten Spezialisten zur Mitarbeit in einem Projekt. Auch der SAP-Index, der die Zahl der Projektangebote misst, in denen externe SAP-Berater gesucht werden, musste im Monat August nur eine leichte negative Entwicklung hinnehmen. Interessant: Zum Aufsteiger des Monats August mauserte sich SAP PP zur Produktionsplanung und -steuerung.

Nachfrage nach SAP-Freelancern

Der Bedarf an externen IT-/Engineering-Spezialisten ist ungebrochen: Im August entwickelte sich der Projektmarkindex weiter stabil oberhalb der 13.000er-Marke, auch wenn die Gesamtanzahl der Projektanfragen von Juli auf August um 11,3 Prozent gefallen ist. Das Sommerloch hat sich somit auch leicht auf den Gulp IT-Projekt-



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

markindex ausgewirkt. Auf einem anhaltend hohen Niveau entwickelte sich auch die Nachfrage nach SAP-Beratern: 2725 SAP-Projektofferten wurden im August zugestellt. Die SAP-Projektanfragen nahmen damit im Vergleich zum Vormonat zwar um sieben Prozent ab, dennoch wurden durchschnittlich in jedem fünften (19,5 Prozent) angebotenen Projekt selbstständige SAP-Experten nachgefragt.

Altersverteilung

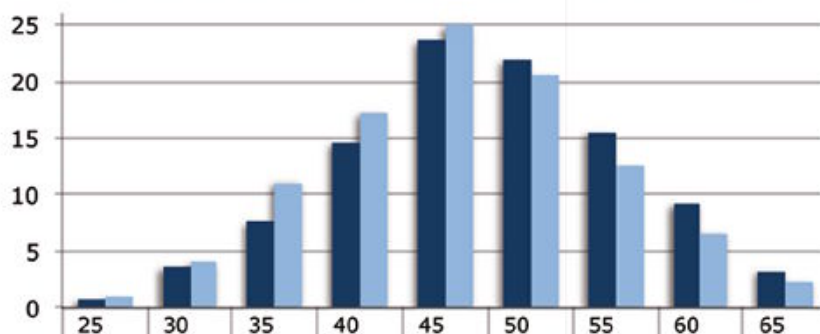
Freiberufliche SAP-Berater, die im August über Gulp Projektanfragen erhalten haben, sind im Schnitt 47,7 Jahre alt. Zum Vergleich: Das durchschnittliche Alter aller über den Kandidatenpool

der Projektbörse Gulp kontaktierten IT-/Engineering-Experten beträgt 46,1 Jahre. Anhand der Altersverteilung wird deutlich, dass es vor allem im SAP-Bereich auf Know-how und jahrelange Berufserfahrung ankommt: Während 66,8 Prozent aller IT-/Engineering-Selbstständigen der Generation 45+ angehören, nimmt diese Altersklasse bei den SAP-Experten sogar einen Anteil von 73,5 Prozent ein.

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

Bei den Top-5-Modulen musste im August nur R/3-Basis einen leichten Rückschlag erleiden. Mit einem Anteil von 2,5 Prozent an allen angebotenen Projekten belegt dieses Modul jedoch noch immer den ersten Platz im Ranking. Alle anderen SAP-Skills konnten von der derzeitigen guten Marktlage profitieren. Das Modul SAP PP konnte im Vergleich zum Vormonat drei Plätze gutmachen und belegt mit einem auf 1,1 Prozent gestiegenen Projektanteil den fünften Platz. Das größte Wachstum kann SAP SD vorweisen. Mit einer Steigerung um einen Prozentpunkt klettert es auf den zweiten Platz. Die Plätze drei und vier werden von SAP FI (2,0 Prozent) und SAP CO (1,3 Prozent) belegt.

Altersverteilung kontaktierter Freiberufler (%)



Prozentualer Anteil der im August 2013 kontaktierten IT-/Engineering-Freiberufler und selbstständigen SAP-Berater an den jeweiligen Altersgruppen.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 131



HCM-Guide



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

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

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

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

ABS Team GmbH

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



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-Informations-Technologie 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



- HR Outsourcing
- HR Consulting
- HR Solutions



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

HR Campus AG

Kriesbachstrasse 3
CH - 8600 Dübendorf

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



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

KWP Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH

Ferdinand-Braun-Straße 16
74074 Heilbronn

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

Hohe Nachfrage nach IT-Freelancern

Die Lünenendk-Marktsegmentstudie 2013 „Der Markt für Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung freiberuflicher IT-Experten in Deutschland“ hat ergeben, dass für das laufende Jahr mit einem zweistelligen Marktwachstum von 11,1 Prozent gerechnet werden darf.

Die beiden am häufigsten gesuchten Kompetenzfelder sind SAP-Know-how und Projekt- sowie Qualitätsmanagement. „Die hohe Nachfrage nach externem Projektmanagement spiegelt sich auch in den Tätigkeiten der IT-Freelancer bei den Kundenunternehmen wider. Mehr als 14 Prozent des Umsatzes der befragten Anbieter machen diese Tätigkeiten aus“, sagt Hartmut Lürßen, Partner bei Lünenendk. Damit würden externe Projektmanagementaufgaben häufiger an freiberufliche IT-Experten vergeben als an Experten von IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen. SAP-Know-how steht seit Jahren an der Spitze der am meisten gesuchten Kompetenzen der IT-Freelancer.

Für die Anbieter von Rekrutierung, Steuerung und Vermittlung von freiberuflichen IT-Experten ist die Suche nach IT-Freelancern eine Dauerherausforderung. Eine wichtige Rolle für die Kontaktaufnahme zu neuen Kandidaten spielen unabhängige Portale. Diese bie-

ten einen virtuellen Marktplatz für Kunden, Agenturen und Freelancer, auf dem Anbieter ihre Projekte und IT-Freelancer ihre Kompetenzen präsentieren können.

www.luenendk.de



© luminaimages, Shutterstock.com



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

Von der Not und Notwendigkeit, als Arbeitgeber innovativ zu sein

Modern, interessant, innovativ

In der Kraft der Innovation sieht die globale Wirtschaft eine Möglichkeit, wieder auf Wachstumskurs zu kommen. Besonders im Personalwesen gelten Innovationen bei der Anwerbung und Bindung von Talenten als ein Weg zur Umgestaltung der Branche.

Von Jan Müller, Futurestep

Sowohl technologische als auch gesellschaftliche Veränderungen wurden bereitwillig angenommen, um das Angebot an Top-Fachleuten im Personalwesen zu verbessern. Und das mit gutem Grund, denn die Bedeutung von Innovationen bei der Einstellung, Verpflichtung und Entwicklung von Talenten darf nicht unterschätzt werden. Im Rahmen der von Futurestep kürzlich global durchgeführten Studie „Innovation Imperative“ wurden 4000 Mitarbeiter und Personalfachleute befragt, um Innovationen in den wichtigsten Phasen des Mitarbeiter-Lebenszyklus zu untersuchen. Zudem sollte die Studie in Erfahrung bringen, was Innovationen für Talent Manager und Mitarbeiter bedeuten.

Das Ergebnis war, gelinde gesagt, überraschend. Widersprüchliche Antworten weisen auf ein unterschiedliches Verständnis von Innovationen hin, auf unterschiedliche Erwartungen und eigene Erfahrungen als Mitarbeiter und Unternehmen. Für manche bedeuten Innovationen in der Anwerbungsphase zum Beispiel den Einsatz von sozialen



Jan Müller ist Managing Director Solutions EMEA bei Futurestep, einem Spezialisten für Personalbeschaffungslösungen auf globaler Ebene. Müller verfügt über langjährige Erfahrungen im internationalen Recruiting mit Schwerpunkt auf Executive Search und Recruitment Process Outsourcing (RPO).

Medienkanälen wie LinkedIn. Anspruchsvollere Kandidaten stellen sehr viel höhere Erwartungen an die eingesetzten Methoden und Taktiken. Sie betrachten Innovationen als signifikantes Unterfangen wie den Aufbau einer Arbeitgebermarke, um neue Talente anzulocken. Dies kann von gängiger Werbung bis zum Tag der offenen Tür reichen. Innovationen werden in Deutschland von Mitarbeitern und Arbeitgebern gleichermaßen als wesentlich erachtet, insbesondere von sozial vernetzten Mitarbeitern der Generation Y, die Stellen suchen, bei denen neue Ideen und Kreativität unterstützt werden. Diese Generation vorausdenkender Mitarbeiter hat ein vernichtendes Urteil über die Versuche, innovativ zu erscheinen, gefällt. Denn nur 27 Prozent glauben, dass ihr Unternehmen innovativ ist. Die Erwartungen sind allerdings hoch, da über 70 Prozent erwarten, dass man sich den Themen Engagement und Entwicklung auf innovative Weise nähert. 70 Prozent der Arbeitgeber und Mitarbeiter glauben, dass mehr in diesem Bereich getan werden kann. Dies ist ermutigend und zeigt den Wunsch nach einem modernen, interessanten Ansatz. Die Situation wird jedoch kritischer, wenn man bedenkt, dass mehr als die Hälfte der Mitarbeiter eine Position verlassen würden, wenn ihnen bei einer anderen innovative Vorteile geboten würden. 66 Prozent würden sich innerhalb der nächsten sechs Monate eine andere Stelle suchen, wenn sich Versprechen über Innovationen bei ihrer Tätigkeit nicht realisieren würden. Dies ist eine besorgniserregende Statistik, die zeigt, welchem Druck Personalfachleute ausgesetzt sind. Personalabteilungen müssen beträchtliche Mittel in die Verbesserung ihres Unternehmensbildnisses als innovative Marke investieren, wenn sie die besten Arbeitskräfte halten wollen.

Auf globaler Ebene sind die Studienteilnehmer überzeugt, dass Innovationen am Arbeitsplatz die dringend benötigten Veränderungen mit sich bringen. Dennoch liegt Deutschland zurück, was den Glauben an den Einfluss von innovativen

Ansätzen auf Einstellung, Engagement und Entwicklung betrifft. Zum einen stuften 36 Prozent der Personalfachleute innovative Ansätze beim Mitarbeiter-Lebenszyklus in ihrer Bedeutung als „hoch bis mittel“ ein, zum anderen haben weniger deutsche Mitarbeiter Vertrauen in die motivierende Wirkung von Innovationen im Vergleich zu anderen untersuchten Märkten (76 Prozent). Auch hier ist der Druck auf Personalfachleute hoch, nicht nur innovative Methoden einzusetzen, sondern auch sicherzustellen, dass diese angemessen kommuniziert werden. Innovationen werden häufig als technologiebasiert betrachtet, durch die neue Tools in einer Geschwindigkeit entwickelt werden, mit denen die Branche kaum Schritt halten kann. Allerdings sollte der Wert des traditionellen, direkten Kontakts nicht unterschätzt werden. 42 Prozent der Kandidaten sagten, dass der direkte Kontakt während der Anwerbungsphase die größte Auswirkung hatte. Traditionelle Methoden und Innovationen schließen sich jedoch nicht gegenseitig aus. Und beide können eingebracht werden, um ein angemessenes Vorgehen sicherzustellen. Innovative Techniken beim Bewerbungsgespräch kommen gut an, aber Fachleute sollten sich nicht davor fürchten, einige traditionellere Elemente in ihre Prozesse einfließen zu lassen.

Fazit

Der deutsche Markt ist nicht ganz einfach. Innovationen werden sowohl von Arbeitgebern als auch von Mitarbeitern als essenziell betrachtet. Doch potenzielle Konflikte, hinsichtlich der unterschiedlichen Bedeutung von Innovationen und der hohen Erwartungen der Mitarbeiter, machen sie zu einer beträchtlichen Herausforderung. Eine Sache ist aber klar: Innovationen sind ein entscheidendes Element, was die Bindung der besten Arbeitskräfte betrifft, und Personalfachleute müssen sich dieser Herausforderung stellen.

www.futurestep.com

Die nächste Personal-Self-Service-Generation ist im Anmarsch

Der neue Steuermann

Mittlerweile sind ESS/MSS-Systeme praxiserprobt, wurden weiterentwickelt und bieten immer mehr Möglichkeiten. Die Lösungen der neuen Generation machen den Nutzer zum Steuermann von Prozessen, die Personaler werden zunehmend entlastet. Allerdings sollten HR-Experten eingebunden werden.

Von Anne Horsten, freie Journalistin

Lösungen für Employee Self Services (ESS) und Manager Self Services (MSS) liegen stark im Trend. Neben großen Organisationen öffnen sich zunehmend auch aufstrebende mittelständische Unternehmen für diese Systeme, deren Wachstum es erforderlich macht, dass sie ihre Prozesse optimieren. Des Weiteren wenden sich neben technologieorientierten Branchen (IT, Telekommunikation), die zu den ersten Self-Service-Anwendern gehörten, zunehmend Produktionsunternehmen diesen Lösungen zu. So nutzen auch immer mehr Mitarbeiter ohne eigenen PC am Arbeitsplatz ESS-Systeme. Dazu werden

sogenannte Kioske zum Beispiel in Produktionshallen implementiert. Es handelt sich dabei um Selbstbedienungsterminals, an denen die Nutzer sich einloggen und ihre Personalbelange verwalten.

Das Spektrum wird breiter

Self Services bieten den Anwendern immer mehr Möglichkeiten, neben der Informationsbeschaffung selbst Prozesse zu steuern. So sind Vorgesetzte durch MSS in der Lage, Prozesse wie Arbeitszeitänderungen für Mitarbeiter zu starten und diese der Personalabteilung weiterzuleiten. Auch Mitarbeitergespräche sind ein Thema für MSS. Nach einem solchen Dialog kann ein Manager über das System Maßnahmen einleiten, beispielsweise eine Prämienzahlung für einen Mitarbeiter anstoßen oder Angaben zu dessen

Personalmesse auf Wachstumskurs

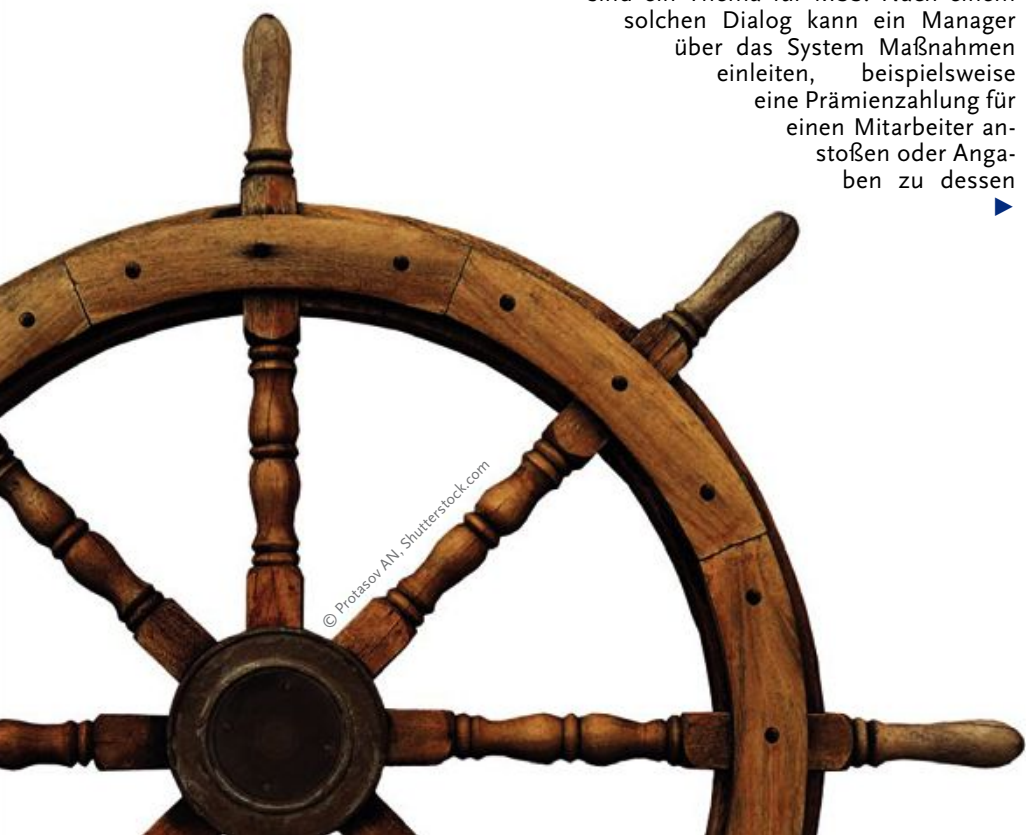
Am 23. Oktober 2013 zeigen 60 Aussteller auf 3000 Quadratmetern ein umfassendes Angebot für Personalleiter und Führungskräfte. Auf der Personalmesse für HR Management in München – unter dem diesjährigen Motto „Erfolgsfaktor Personalmanagement und Weiterbildung“ – werden die Instrumente des Personalmanagements und deren spezifische Einsatzgebiete demonstriert. Referenzen, Fallbeispiele und Anwenderberichte zeigen die Möglichkeiten erfolgreichen Personalmanagements. 25 Referenten präsentieren dazu auf zwei für alle Messebesucher offenen Foren die interessantesten Themen: Dabei geht es um neue Personalauswahlverfahren, neue Methoden der Potenzialanalyse, die digitale Personalakte, betriebliches Gesundheitsmanagement, Mitarbeiterbindung und Personalentwicklung.

Die gegenwärtige konjunkturelle Lage zwingt viele Unternehmen dazu, Mitarbeiterbesetzungs-, Mitarbeiterversetzungs- oder -entwicklungsmaßnahmen intensiv unter die Lupe zu nehmen. Daher richtet sich die Messe an Personalleiter, Personal- und Managementberatungen, an Personalentwickler, Aus- und Weiterbildungsverantwortliche, an Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte ebenso wie an Lehrbeauftragte, Wissenschaftler, Psychologen und Trainer.

www.personal-world.de



Die zahlreichen Vorträge und Foren bei der Personalmesse in München stoßen alljährlich auf reges Interesse bei den Besuchern.



Qualifikation weitergeben. Danach kann er den Prozess über das System weiterverfolgen. Ein weiteres relevantes Thema ist Recruiting. Ein Manager, der eine neue Planstelle benötigt, stellt beispielsweise einen Antrag und formuliert die Stellenanforderungen über sein MSS. Dies wird dann als Suchauftrag an die Personalabteilung geleitet und es folgt ein Genehmigungsprozess. Nach der Freigabe des Antrags wird die Stellenausschreibung intern veröffentlicht. Interessierte Mitarbeiter können sich über ESS darauf bewerben. Die Personalabteilung erstellt eine Vorauswahl der Bewerber, die an den betreffenden Vorgesetzten geht – seine Rückmeldungen sendet er wieder an die Personalstelle. So verläuft ein effektiver, IT-gestützter Kreislauf. Auch das ESS-Nutzungsspektrum ist breiter geworden. Bei den ersten Anwendungen gaben die Mitarbeiter Informationen wie Adresse und Bankverbindung ein und beantragten ihren Urlaub. Bei den neuen Lösungen übernehmen sie immer mehr die Verantwortung für die Pflege ihrer Personaldaten, inklusive Angaben zu ihrer Qualifikation, und führen Prozesse selbst aus. Beispielsweise steuern sie über ESS, in welchen Schichten sie arbeiten oder ob sie an Weiterbildungen teilnehmen möchten.

Mehrwert für Unternehmen

Ein wesentlicher Vorteil der Self Services ist die Entlastung der Personalabteilung. Der Anspruch an die Arbeit der Personaler wächst, gleichzeitig ist die Personalstärke in diesem Bereich häufig nicht ausreichend. Personaler müssen für die verschiedenen Systeme im Unternehmen stets hochwertige Daten liefern und weitaus mehr Daten pflegen, als dies früher der Fall war. Auf diesem Hintergrund halten die Self Services ihnen sozusagen den Rücken frei, damit sie den hohen Anforderungen gerecht werden können. Diese Lösungen verlagern zuvor zeitraubende, manuell bewältigte Prozesse in IT-gestützter, effektiver Form an die Belegschaft außerhalb der Personalabteilung. Des Weiteren unterstützen diese Systeme die immer wichtigere Anforderung nach hoher Sicherheit, da diese Lösungen mittlerweile wieder auf Web Dynpro ABAP und nicht mehr auf Java basieren. Unternehmen, die SAP einsetzen, fahren auf diese Weise besser, da sie die Systeme leichter beherrschen und von einer optimalen Sicherheitsarchitektur profitieren. Darüber hinaus erfüllen ABAP-Systeme die hohen Anforderungen an moderne Oberflächen. Zusätzliche Mehrwerte der Self-Service-Systeme zeigen sich in erhöhter Prozesssicherheit und auch in der gesteigerten Motivation der Mitarbeiter. Die Mitarbeiterbindung wird gestärkt, denn die Beschäftigten fühlen sich durch die ihnen übertragene Verantwortung für



» Es ist besser, mit wenigen Funktionen zu beginnen und die Self Services sukzessive auszubauen. «

Stefan Wohkittel ist Managementberater bei Consodalis. Hier ist er unter anderem zuständig für Operational Excellence und Talent Management. Für Performance Management, Learning Solution und E-Recruiting erhielt er 2009 die SAP-Zertifizierung.

ihre Daten ernst genommen und besser in das Unternehmen eingebunden. Ferner schaffen diese Lösungen Freiräume für Führungskräfte, indem sie auch ihre Arbeit erleichtern.

Self Services in der Praxis

Derzeit führt ein großes Unternehmen der Verbindungs- und Automatisierungstechnik mit Unterstützung von Consodalis sowohl ESS als auch MSS ein: Die Manager erhalten über MSS Informationen und Reportings, unter anderem einen Teamkalender mit An- und Abwesenheitsübersicht und eine Terminnachverfolgung bezüglich der Zeitverträge von Beschäftigten. Mit ESS können die Mitarbeiter ihre eigenen Daten sowie sämtliche Anträge für Zeitmeldungen selbst pflegen. So fällt die Verantwortung für die Richtigkeit der eigenen Angaben dem Nutzer selbst zu. Des Weiteren werden durch

die Self Services die Durchlaufzeiten für Anträge bezüglich Urlaub und anderen Belangen gekürzt. Auch die Frankfurter Entsorgungs- und Service GmbH (FES) leitet derzeit ein ESS/MSS-Projekt in die Wege. Als erster Schritt wurde bereits eine eigenentwickelte Intranet-Lösung eingeführt. Diese ermöglicht Mitarbeitern, ihre Zeitdaten am PC eigenständig zu pflegen sowie Zeitkorrekturen vorzunehmen. Um den Nutzern zukünftig noch mehr Services zu bieten, setzte das Unternehmen das Thema „Einführung eines SAP-ESS“ auf die Agenda. Die FES plant unter anderem die Einführung von Kiosksystemen an dezentralen Standorten des Unternehmens, um auch Mitarbeiter ohne permanenten PC-Arbeitsplatz an wichtigen Informationen teilhaben zu lassen. Folgende Funktionen sollen durch die Self Services abgedeckt werden: Aufruf der Gehaltsnachweise, Urlaubs- und Teamansichten für Führungskräfte, die Pflege eigener Daten sowie die Buchung von Seminaren.

Was zählt beim Projektstart?

„Für uns ist wichtig, den Kunden nicht mit Optionen zu überfrachten, sondern für ihn sinnvolle Services zu implementieren. Es ist besser, mit wenigen Funktionen zu beginnen und die Self Services sukzessive auszubauen. Von den Anwendern kommen häufig Ideen, welche Funktionen hinzugefügt werden können. Wir unterstützen Kunden von der Konzepterstellung bis zur Implementierung. Dabei empfehlen wir auch, ESS/MSS mit einem bestimmten Nutzerkreis zu pilotieren. Nach erfolgreicher Testphase kann der Rollout beginnen“, so Stefan Wohkittel, Managementberater bei Consodalis. Die Mindestlaufzeit für ein ESS/MSS-Projekt beträgt laut Wohkittel im Durchschnitt vier Monate. Es sei nicht damit getan, die Technik bereitzustellen, sondern es gelte, die Prozessschritte zu hinterfragen – zum Beispiel ob bestimmte Prozesse noch zukunftsfähig sind und so wie bisher abgebildet werden sollen. „Wir empfehlen unseren Kunden, die Mitarbeiter und Vorgesetzten nicht mit komplizierten Genehmigungsprozessen zu belasten, sondern die Vorgesetzten über die von Mitarbeitern initiierten Prozesse zu informieren, damit sie regulierend eingreifen können. Zudem sollte die Gelegenheit genutzt werden, gewohnte Prozessabläufe auf den Prüfstand zu stellen.“ Nicht zuletzt sind ESS/MSS ein Thema für die Unternehmenskommunikation. Im Vorfeld einer Einführung sollten Gespräche darüber in der Betriebsversammlung geführt werden oder Artikel dazu in der Mitarbeiterzeitschrift erscheinen. Eine Vorbereitung aller Beteiligten auf die Nutzung von Self Services ist ratsam.

Kontakte richtig nutzen: Maßnahmen gegen den Fachkräftemangel

Richtig rekrutieren

Den Fachkräftemangel bei der Besetzung offener Stellen bekommt auch das SAP-Umfeld zu spüren. Viele Unternehmen verpassen die Gelegenheit, Kandidaten systematisch zu binden. Dabei lassen sich diese Kontakte mit geeigneten Maßnahmen zum wichtigsten Recruitingkanal aufbauen.

Von Jens Bender, IntraWorlds

Die Studie zum Talent Relationship Management 2013 von IntraWorlds hat ergeben, dass viele Unternehmen die Kontakte zu ehemaligen Praktikanten oder Werkstudenten nur ungenügend pflegen. 80 Prozent der befragten Studierenden und Berufseinsteiger beurteilen ihre bislang gesammelte Arbeitserfahrung als gut und mehr als die Hälfte könnte sich einen späteren Einstieg beim ehemaligen Arbeitgeber vorstellen. Daher besitzen sie auch häufig ein Interesse, den Kontakt zum Unternehmen beizubehalten. Jedoch sind nur 37 Prozent der Studienteilnehmer mit dem Talent Relationship Management (TRM) des Unternehmens zufrieden. 17 Prozent besitzen sogar überhaupt keinen Kontakt mehr zu ihrem potenziellen Arbeitgeber. So lassen Unternehmen die Möglichkeit verstreichen, geeignete Kandidaten zu binden und für einen Einstieg oder Berufswechsel zu gewinnen. Das kann im Wettbewerb um die besten Talente zu einem großen Problem werden.

Bei der Kontaktpflege sind die Zeiten von Telefon und Brief praktisch vorbei. Nicht weniger als 83 Prozent der Befragten wünschen sich die TRM-Kommunikation über digitale Kanäle, nur 27 Prozent halten die analoge Kommunikation noch für sinnvoll. Jedoch würden nur sieben Prozent ihre Profilinformationen in sozialen Netzwerken uneingeschränkt freischalten. Diese Skepsis ist durch alle Altersstufen vergleichbar groß. Die Annahme, dass jüngere Kandidaten im Internet ihre Privatsphäre weniger schützen, widerlegen die Daten deutlich. So erweisen sich allgemein zugängliche Angebote wie Facebook oder Xing als weitgehend ungeeignet für die Talentbindung. Denn 78 Prozent der Kandidaten stellen hier ihre privaten Profilinformationen nicht oder nur eingeschränkt zur Verfügung. So sollten Unternehmen eigene digitale TRM-Formate entwickeln, um Talente zu erreichen und zu binden.

Dass dies erfolgversprechend ist, zeigt die Studie: Mehr als zwei Drittel der Kandidaten würden eine Talent Community nutzen, während nur sechs Prozent dies keinesfalls täten. Die Interessierten erwarten hier Informationen zu Jobangeboten (70 Prozent), Neuigkeiten (57 Prozent) und Event-Einladungen (50 Prozent) sowie Kontaktpflege zu ehemaligen Kollegen (58 Prozent) und Mentoren (58 Prozent). TRM-Angebote im Social Web werden weitgehend unabhängig von Alter und Studienschwerpunkt der Kandidaten gleich verstanden und genutzt. So stellt eine Talent Community ein für nahezu alle TRM-Zielgruppen geeignetes Bindungsmedium dar.

Die richtigen Maßnahmen

Eine solche Talent Community aufzubauen, ist relativ einfach. Schließlich sorgen bereits zahlreiche Employer-Branding- und Personalmarketing-Maßnahmen für Kontakte zu potenziellen Bewerbern. Diese gilt es mit attraktiven TRM-Angeboten an das Unternehmen zu binden, auch wenn sie aktuell nicht den Job wechseln wollen oder können. Das lässt sich zum Beispiel über proaktive Ansprache, Einladungen und Personalmarketing-Maßnahmen verwirklichen. Zusätzlich können Kandidaten motiviert werden, sich selbst zu registrieren, um etwa Zugang zu exklusiven Veranstaltungen, detaillierten Informationen oder persönlichen Kontakt zum Unternehmen zu erhalten. Hier lassen sich auch die 60 Prozent der Berufstätigen einbinden, die einen Jobwechsel erwägen, aber momentan nicht aktiv verfolgen. Erfahrungen zeigen, dass über diese Wege bereits innerhalb von 18 Monaten ein Talent Pool aufgebaut werden kann, der größer ist als die Zahl der Mitarbeiter des Unternehmens. Viele Unternehmen befürchten bei einem offenen Prozess mit Empfehlungsmöglichkeit, dass sie auch ungeeignete Kandidaten aufnehmen. Doch der umgekehrte Fehler, ►

**SCHÖN, SIE KENNEN
ZU LERNEN.**



Das Verzeichnis für
alle Mitglieder der
SAP-Community.

geeignete Kandidaten nicht aufzunehmen, geschieht deutlich häufiger. Denn Kandidatenpools und Bindungsprogramme sind meist auf wenige Hundert Talente fokussiert. Dabei lässt gerade die Beziehungspflege zu den qualifizierten Kontakten Talent Relationship Management zum wichtigen Recruitingkanal werden. Doch die aussichtsreichsten Kandidaten sollten auch innerhalb eines Talent Pools besonders adressiert und gefördert werden, etwa durch Mentoren oder Veranstaltungen. Je nach Kandidat können zwischen Registrierung und tatsächlicher Bewerbung wenige Wochen oder auch Jahre vergehen. Diese Zeit sollten Unternehmen nutzen, um ihn besser kennenzulernen und zu einem Eintritt in das Unternehmen zu bewegen. Er erhält je nach Profil entsprechende Informationen, zum Beispiel Artikel, Bilder, Dokumente oder Videos, die ihn einen Blick hinter die Kulissen werfen lassen. Denn die möglichen Bewerber erwarten Transparenz über die Arbeit im Unternehmen sowie eine Wertschätzung ihres Interesses. Dies kann ein persönlicher Ansprechpartner unterstützen.

Candidate Engagement

Bei einem guten Talent Relationship Management und Candidate Engagement sind die Bewerber aus dem Talent Pool in Vorstellungsgesprächen sieben- bis zehnmal erfolgreicher als andere Kandidaten. Das Unternehmen profitiert davon, dass die Zeit bis zur Besetzung einer offenen Stelle im Durchschnitt um

die Hälfte gesenkt wird. Denn das Matching über den Talent Pool funktioniert in beide Richtungen: Recruiter suchen aktiv und sprechen Kandidaten mit geeigneten Profilen an. Gleichzeitig erhalten diese automatisch geeignete Stellenangebote. Die eigentliche Bewerbung erfolgt dann in einfachen Schritten, da die meisten notwendigen Angaben bereits bekannt sind.

Der Paradigmenwechsel im Recruiting funktioniert nicht von heute auf morgen, sondern Schritt für Schritt. So können Unternehmen ihre Karriereseite nutzen, um den erweiterten Favoritenkreis zur Teilnahme am Talent Pool zu bewegen. Parallel sollte der Pool auf Messen und Veranstaltungen gefüllt werden. Erst wenn er ausreichend groß ist, kann das Unternehmen bei bestimmten Vakanzen auf Stellenanzeigen verzichten, langfristig bei bis zu 70 Prozent der offenen Stellen. Die Kosten pro Einstellung lassen sich durch Recruiting aus dem Talent Pool im Schnitt um bis zu 30 Prozent reduzieren. Zudem ist die Fluktuation im ersten Jahr der Firmenzugehörigkeit bei diesen Kandidaten um etwa zehn Prozent geringer. Echte Talenterorientierung bedeutet aber auch die Verankerung dieses Wandels in der Personalstrategie, in HR-Prozessen sowie in den Köpfen des Top-Managements und der Personalmitarbeiter. Denn der Kern des Erfolgs liegt in der systematischen Pflege der Beziehung zu allen qualifizierten Kontakten über das gesamte Unternehmen hinweg. Dann wird Talenterorientierung zum

entscheidenden Faktor im globalen Wettbewerb um die besten Kandidaten.



www.intraworlds.de



Jens Bender begleitete als Geschäftsführer und Gründer von IntraWorlds über 140 Projekte beim Auf- und Ausbau von Social-Media-Angeboten und Social Communities in Deutschland und Europa. Er ist Autor von Fachbeiträgen und Büchern zum Thema Social Media und Communities.

Nicht alle Karrieren in der IT-Beratung laufen geradlinig – es gibt viele Ausnahmen

Mut zum Quereinstieg



© ostill, Shutterstock.com

Quereinsteiger in der IT-Beratung haben es schwer: Sie müssen sich gegen branchenerfahrene Fachspezialisten und junge Talente durchsetzen. Doch auch Quereinsteiger mit ungewöhnlichen Lebensläufen haben eine Chance. So absolvierte der Diplom-Pädagoge Robert Findeisen soeben das Einstiegsprogramm bei Q_Perior.

E-3: Herr Findeisen, haben Quereinsteiger wirklich genügend Fachwissen für die IT-Beratung?

Robert Findeisen: Dieselbe Frage habe ich mir auch gestellt. Als Pädagoge habe ich lange Zeit Jugendliche bei Ausbildungsabschlüssen unterstützt, Seminare gegeben und Beratungen angeboten. Das kommt mir jetzt im Projektmanagement zugute und erleichtert die Zusammenarbeit

in häufig wechselnden Projektteams. Jedes SAP-Release aus dem Effeff beherrschen zu müssen, gehört dagegen zu den Klischees eines Beraterlebens.

E-3: Gilt das nur für Q_Perior oder für alle Unternehmensberatungen?

Findeisen: Als ich mich für die Beratung entschieden habe, bin ich auf die Suche nach einem Arbeitgeber mit breitem Schulungsangebot gegangen. Berater wird man nicht einfach über Nacht und natürlich gehört auch technisches Verständnis dazu. Niemand möchte Berater, die im Projekt erst von der Pike auf angelehrt werden müssen.

E-3: Raten Sie Ihren künftigen Kollegen zu Schulungen oder gezielten Ausbildungsprogrammen?

Findeisen: Auf jeden Fall. Q_Perior hat dafür ein einjähriges Consultant-Programm aufgelegt, das für die richtige Mischung aus Praxis und Ausbildung sorgt. Ein souveräner Umgang mit gängigen Büroanwendungen gilt als selbstverständlich. Ebenso erforderlich ist ein solides Verständnis der eingesetzten Technologien – man muss wissen, was SAP leistet, selbst wenn Kollegen die Umsetzung beim Kunden übernehmen. Entscheidend sind zudem Soft Skills, die nicht sofort ins Auge fallen, wie Zeit- und Konfliktmanagement. Das ist wichtig, um kleinere Reibereien zu meistern.

E-3: Gibt es diese Reibereien denn so oft, dass man gezielt darauf vorbereitet werden muss?

Findeisen: Als Quereinsteiger bin ich mit zwei Eimern kalten Wassers konfrontiert, einerseits mit dem Berufswechsel, andererseits mit den Projektteams beim Kunden. Bei Q_Perior heißt es: Mit Unterstützung der erfahrenen Kollegen – machen, einfach machen. Das bringt Spaß und schnell die ersten motivierenden Erfolge. Aber klar ist auch, dass eines Tages die gefürchtete Ausnahmesituation kommt. In diesem Moment möchte ich ein genauso gutes Bild abgeben wie im Erfolgsfall.

E-3: Was macht aus Ihrer Sicht ein gutes Consultant-Programm aus?

Findeisen: Nach meinem Empfinden heißt die goldene Regel, sofort nach dem Einstieg anzufangen und einem festen Ausbildungsplan zu folgen. Ein Personaler einer anderen Beratung hat mir mal erklärt, Training on the Job gehöre dort fest zur Unternehmensphilosophie und mit einer ersten Schulung könne ich frühestens in einigen Jahren rechnen. Das halte ich aus Firmensicht für riskant. Bei Q_Perior betreut zusätzlich der Vorstand das Programm. Man fühlt sich gut aufgehoben, wenn einem der CEO sagt, dass es passt.



Der Diplompädagoge Robert Findeisen arbeitete erst im Luftverkehr, dann im öffentlichen Dienst und schließlich als Recruiter bei Staffing Solutions. Erst dann fand er seinen Weg zur Business- und IT-Beratung Q_Perior. Dort beendete er vor Kurzem das Programm für Quereinsteiger.

E-3: Warum haben Sie sich ausgerechnet für die Beratung entschieden?

Findeisen: Von einem Entwicklungsprozess zu sprechen, klingt ja immer etwas komisch. Zuerst habe ich ein Jahr im Luftverkehr gearbeitet, dann im öffentlichen Dienst und schließlich als Recruiter bei Staffing Solutions. Diese Unternehmenseinheit gehört zu Q_Perior und vermittelt einzelne Berater und Fachpersonal für kurzfristige Projekte. Das hat den Wechsel natürlich erleichtert. Klick gemacht hat es dann während einer Fortbildung in Projektmanagement. Dort hat mich einer der Referenten darauf angesprochen, in die Beratung zu gehen.

E-3: Das berühmte Vitamin B?

Findeisen: Ganz so ist es nicht gewesen. Für Projektmanagement habe ich mich auch privat interessiert und in diesem Moment die Chance ergriffen, mich beruflich weiterzuentwickeln. Ich glaube, wer für ein Thema brennt, dem öffnen sich die richtigen Türen über kurz oder lang von allein. Aktives Nachfragen, etwa während eines Praktikums oder im Rahmen besuchter Fortbildungen, gehört aber auch dazu.

E-3: Was hat den Ausschlag für Ihren jetzigen Arbeitgeber gegeben?

Findeisen: Einerseits die bereits angesprochenen Chancen zur Weiterbildung. Das Führungsmodell hier verbindet einzelne Karriereschritte gezielt mit obligatorischen Schulungen. Dahinter steckt die Idee, dass Rollen wie Senior Consultant oder Manager sowohl mit persönlicher

Erfahrung, aber auch mit dokumentierter Eignung einhergehen sollen. Zum Zweiten haben mir die Unternehmenswerte zugesagt. Klar, schreiben kann man viel. Am Ende ist es eine Bauchentscheidung, ob man allem glaubt, was das Unternehmen über sich selbst erzählt. Mit meiner Entscheidung bin ich aber sehr zufrieden.

E-3: Ist die Beraterbranche insgesamt offen für Quereinsteiger?

Findeisen: Nach meinem Gefühl ja, wenn man persönliche Begeisterung und Eigeninitiative zeigt. Zwar profitieren auch die Unternehmen von einer anderen Perspektive, das Brot- und Buttergeschäft bleibt aber die technikgetriebene Beratung. Umgekehrt zeigen sich die Firmen bereit, hinsichtlich technischer Skills bei Quereinsteigern Hilfe anzubieten und die persönliche Entwicklung zu fördern. Bei Q_Perior nimmt diese Aufgabe ein Ansprechpartner im Projekt in die Hand, der Coach. Eine zweite Führungskraft, der Lead, kümmert sich um Entwicklungsweg innerhalb des Unternehmens.

E-3: Gibt es denn den typischen Quereinsteiger, sind Sie gar einer?

Findeisen: Die Antwort ist kompliziert: Ja, ich bin ein typischer Quereinsteiger. Nein, es gibt keine typischen Quereinsteiger. Der Reiz, etwas Neues auszuprobieren, entwickelt sich ja erst im Laufe der Zeit, aus verschiedenen Motivationen und kaum zu vergleichenden Werdegängen heraus. Ein Bekannter von mir hat Geografie studiert und arbeitet jetzt in der IT-Abteilung eines großen Telekommunikationsanbieters. Sein Vorwissen macht ihn zum Experten, um optimale Standorte für Mobilfunkmasten zu ermitteln. Damit hat er natürlich genauso wenig gerechnet wie ich mit meinem jetzigen Karriereschritt.

E-3: Wie sieht ein typischer Tag eines Quereinsteigers in der Unternehmensberatung aus?

Findeisen: Wir haben ein Namensschild bekommen und ein T-Shirt mit dem Ausdruck „Bitte stelle mir eine Frage“. Scherz beiseite: Ich sitze morgens um sechs Uhr im Flieger zum Kunden, genau wie meine Kollegen. Nach meinem Gefühl gibt es keine großen Unterschiede, zumal ich mich mit meinem Projektteam ausgezeichnet verstehe – und das Consultant Programm absolvieren ohnehin alle Neueinsteiger.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 131



Wenn



Dokumente laufen lernen

Aus Dokumenten und Arbeitsabläufen entsteht Information. Roger Illing, OpenText Vice President Sales für Deutschland, Österreich und Schweiz, erklärt die Transformation von Enterprise Content Management (ECM) zu Enterprise Information Management (EIM). Mit E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger sprach er auch über Business Process Management. Vereinfacht gesagt: Die Dokumente lernen laufen!

Es gibt den Fachausdruck „Aktenlauf“, der hinreichend erklärt, warum aus Document Management System (DMS) und ECM (Enterprise Content Management) am Ende Enterprise Information Management werden muss: Daten, Akten und Dokumente sind nur Information, wenn sie in Bewegung bleiben. Die Verbindung von Dokumentenmanagement mit Geschäftsprozessen ist zwingend. Es war nur eine Frage der Zeit, bis DMS/ECM-Anbieter OpenText die nächste Evolutionsstufe vollzieht. Aus ECM wird mit Business Process Management (BPM) das Enterprise Information Management. Seit gut einem Jahr spricht OpenText von Enterprise Information Management statt Enterprise Content Management. Haben die Kunden schon verstanden, was sich hinter diesem Etikettenwechsel verbirgt? „Es ist kein Geheimnis, dass die Abkürzungen von IT-Anbietern Zeit brauchen, bis sie bei den Anwendern ankommen“, gibt sich Roger Illing selbstkritisch. „Deshalb bringt es in Kundendiskussionen wenig, mit Begriffen um sich zu werfen. Wenn man aber mit den Kundenanforderungen beginnt und am Ende das Besprochene mit einem griffigen Wort benennen kann, dann bleibt man im Gedächtnis. Vor diesem Hintergrund ist die neue Begrifflichkeit, die wir seit gut einem Jahr verwenden, sehr nützlich. Denn sie bildet die Entwicklungen der vergangenen Jahre viel besser ab.“

Mobile Endgeräte, die Cloud und multimediale Inhalte haben die Erwartungen der Konsumenten in der Kundenkommunikation

entscheidend verändert. „Das erleben unsere Kunden jeden Tag und manche erleiden es“, erklärt Illing an einem Beispiel für EIM: „Wenn wir gemeinsam über diese Entwicklung nachdenken, kommen wir schnell zu der Erkenntnis, dass die Erwartungen des Endkunden Ausgangs- und Endpunkt sämtlicher Maßnahmen der Unternehmenskommunikation sein müssen. Dafür haben wir dann innerhalb des übergeordneten EIM-Konzepts einen guten Begriff: Customer Experience Management oder kurz CEM.“ Hinter diesem Begriff stehen Softwarelösungen, angefangen beim Webauftritt über Output Management bis hin zum Management mobiler Plattformen und multimedialer Inhalte. Diese Begrifflichkeit ist viel näher am Kunden und seinen heutigen Anforderungen. „Außerdem können wir unter CEM Lösungen besser zusammenfassen, die früher unverbunden und für den Kunden unverständlich in unserer Angebotsliste auftauchten“, meint der OpenText-DACH-Chef.

„Das Wertvollste, das ein Unternehmen besitzt und das es gleichzeitig am Leben erhält und weiterentwickelt, ist die Information“, definiert Roger Illing. Information ist buchstäblich jede Art von Inhalt und wesentlich mehr als Textdokumente. „Denken Sie an flüchtige Inhalte wie Chats oder Videos oder Prozessinformationen. All das ist neben den Dokumenten und transaktionsorientierten Daten Teil der Unternehmensinformationen. Folglich müssen diese im Mittelpunkt der IT-Strategie stehen. EIM ist also nicht nur der richtige Oberbegriff, sondern auch in seinen

Teilen das umfassende Konzept“, erklärt er im Gespräch mit dem E-3 Chefredakteur. Enterprise Information Management bezeichnet die Disziplin, das Wertschöpfungspotenzial in unstrukturierten Unternehmensinformationen zu ermitteln und zu managen sowie darauf abgestimmte Softwareapplikationen zu entwickeln. Diese erlauben es den Unternehmen, den größtmöglichen Nutzen aus ihren Geschäftsinformationen zu ziehen. „Dank tiefer gehender Analysen und Erkenntnisse können sie die Qualität ihrer Entscheidungen steigern, Geschäftschancen wahrnehmen und die Schlagkraft ihrer Strategien und Entscheidungen erhöhen sowie ihre Prozesse beschleunigen und optimieren“, beschreibt Illing die strategischen Vorteile von EIM. Um diese Ziele zu erreichen, decken die EIM-Lösungen von OpenText die folgenden funktionalen Bereiche ab: das Management von Unternehmensinformationen und -prozessen, die Optimierung des Arbeitens mit und Nutzens von Informationen und Abläufen, die geräte-, applikations- und systemübergreifende sowie situationsabhängige Bereitstellung von Informationen inklusive Austausch und nicht zuletzt die Informationsanalyse und -sicherheit. Entsprechend diesen funktionalen Bereichen lauten die fünf OpenText-EIM-Lösungssparten: Enterprise Content Management (ECM), Business Process Management (BPM), Customer Experience Management (CEM), Information Exchange (iX) und Discovery. Roger Illing betont im E-3 Gespräch, dass es um die Anforderungen der Kunden geht: „Und die verstehen die eben erfolgte Aufzählung der

Ziele und der funktionalen Bereiche. Wie diese dann in unserem EIM-Angebot konkret heißen, ist zweitrangig und kommt eher am Ende der Kundengespräche ins Spiel. Dann aber bietet unsere neue Begrifflichkeit einen weiteren Vorteil. Denn die Einordnung dieser funktionalen Bereiche in fünf Lösungssparten dokumentiert vor allem ihre Gleichwertigkeit, die auch die Kunden so wahrnehmen.“

Business Process Management

Für fast 70 Prozent der Firmen aus der DACH-Region ist BPM (Business Process Management) aktuell ein Topthema auf der Unternehmensagenda. Bei größeren Unternehmen fällt dieses Votum noch deutlicher aus. Dabei setzt die Mehrheit an Unternehmen bereits heute schon auf BPM-Systeme, wobei größtenteils Lösungen als Teilfunktion einer Unternehmenssoftware wie DMS- oder ERP-Systemen genutzt werden. Es gibt einen Weisungszusammenhang zwischen Informationsverarbeitung und Geschäftsprozessen. Daten werden durch eine korrekte räumliche und zeitliche Präsentation zu Information. Daten definieren die Aufbauorganisation, während Geschäftsprozesse die zugehörige Ablauforganisation repräsentieren. Bei OpenText wird die Information und Funktionalität einer betriebswirtschaftlichen Aufbau- und Ablauforganisation durch die oben genannten fünf Bereiche repräsentiert (ECM, BPM, CEM, iX und Discovery). Wobei CEM eventuell den höchsten Mehrwert liefert, aber BPM wahrscheinlich die größte Herausforderung ist. Wesentlich ist jedoch der ganzheitliche und integrierte Ansatz von OpenText. In einer Trendstudie bestätigt auch das Beratungs- und Analystenhaus PAC, dass für Unternehmen aus der DACH-Region Business Process Management ein Topthema ist. Sie verbinden damit vor allem strategische Vorteile: Geschäftsprozesse können transparenter und effizienter gestaltet und deren Qualität gesteigert werden. Obwohl es



» BPM ist kein einfaches Thema. Wie die Studie zeigt, sehen die Firmen die größte Herausforderung in dem mit BPM verbundenen Change Management. «

PAC-Analyst **Frank Niemann**, Principal Consultant für Software und SaaS-Markets.

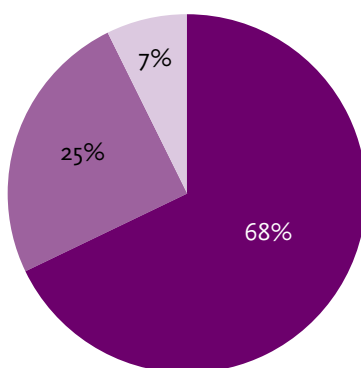
sich um ein IT-Thema handelt, sind die BPM-Aktivitäten vorrangig geschäftsgetrieben. Nicht nur die IT-Abteilung, sondern auch die Fachbereiche sind die wesentlichen Treiber von BPM-Aktivitäten. Für über 90 Prozent der Firmen kommt es im Zusammenhang mit BPM darauf an, in Prozessen zu denken und nicht in Anwendungen. Dass sich die Fachbereiche intensiv mit BPM auseinandersetzen und dementsprechend die BPM-Aktivitäten vorrangig nicht technologie-

sondern geschäftsgetrieben sind, bestätigen auch die Nachgespräche mit einzelnen Firmen, die PAC im Rahmen der Studie geführt hat.

„Erfreulicherweise setzen sich in vielen Unternehmen die Fachbereiche sowie das Topmanagement mit BPM intensiv auseinander. Dies ist bei Weitem keine Selbstverständlichkeit bei einem IT-lastigen Thema, bei dem in der Regel die IT-Organisation allein die Marschroute bestimmt“, so Frank Niemann, Principal Consultant bei PAC für Software und SaaS-Markets sowie Autor der Studie. „Allerdings ist BPM kein einfaches Thema, denn wie die Studie zeigt, sehen die Firmen die größte Herausforderung in dem mit BPM verbundenen Change Management.“ Vorwiegend dienen BPM-Systeme heute dazu, Standardprozesse zu automatisieren (71 Prozent). Weiter reichende Einsatzzwecke, wie etwa die Unterstützung von Managemententscheidungen durch tief greifende Prozessanalysen, werden bislang weniger oft aufgegriffen (43 Prozent). Das mag sich in Zukunft ändern, denn mehr als die Hälfte hält die Möglichkeiten von BPM für das eigene Unternehmen noch lange nicht für ausgeschöpft. Damit erklären sich auch die Investitionsabsichten vieler Firmen. Obwohl etwa 70 Prozent der Unternehmen heute bereits ein BPM-System als dedizierte Lösung und/oder als Teilfunktion einer anderen Applikation im Einsatz haben, plant etwa jedes dritte Unternehmen konkrete Investitionen in den kommenden zwei Jahren. Die Mehrzahl der Unternehmen, die noch kein spezielles BPM-System im Einsatz haben und keine Investitionen planen, zeigen laut der Studie trotzdem Bedarf beziehungsweise Interesse an. Allerdings werden zunächst andere Prioritäten im Unternehmen gesetzt.

In der PAC-Studie fällt auf, dass Projekte über Standardprozesse hinaus noch Mangelware sind. Und Standardprojekte können andere Anbieter auch. Warum sollte der Kunde beim

Wie würden Sie Ihre BPM-Aktivitäten am ehesten beschreiben?



- Business-getrieben
- Kostengetrieben
- Technologiebetrieben

Anteil in Prozent der Unternehmen, die BPM-Systeme einsetzen, deren Einsatz planen oder Interesse daran haben, n = 96

OpenText und PAC untersuchten in ihrer Studie unter anderem die BPM-Aktivitäten.

Informationen zur Studie

Für die Studie wurden 101 Unternehmen aus der DACH-Region mit mehr als 500 Mitarbeitern aus verschiedenen Branchen befragt (rund 40 Prozent aus Deutschland und jeweils etwa 30 Prozent aus Österreich und der Schweiz). Gesprächspartner waren hauptsächlich CIOs und IT-Leiter, CFOs und Chief Operating Officers COOs. Die vollständige Trendstudie „BPM in der DACH-Region“ steht unter dem Link zum kostenlosen Download zur Verfügung: <http://www.opentext.de/3/global/pac-research-download.htm>.

Prozessmanagement zu OpenText gehen? „Die aktuelle Marktsituation spiegelt erst einmal wider, dass Business Process Management kein Hype mehr ist, sondern Realität“, antwortet Roger Illing. Folglich ist es nur natürlich, dass die Kunden bei Prozesssthemen mit der geringsten Komplexität und einem gleichzeitig hohen Nutzenpotenzial beginnen. Solche Projekte sind in überschaubarer Zeit erfolgreich, das heißt ihr konkreter Nutzen ist gegenüber dem Topmanagement gut belegbar. Und das ist das beste Argument für weitergehende Projekte in der Zukunft. Freilich kann diese Zukunft sehr schnell beginnen, denn es waren in der Studie immerhin 43 Prozent der Befragten, die sagten, dass sie in ihren BPM-Projekten über die Automatisierung von Standardprozessen hinausgehen. „Ich finde, das ist schon ein beachtlicher Prozentsatz“, meint Illing. „Diesen Kunden können wir sagen, dass wir ihre weitergehenden Anforderungen ebenfalls schon heute mit unseren Lösungen erfüllen können. Deshalb sind sie bei uns besser aufgehoben.“ Standardabläufe, die zu einem hohen Grad oder sogar vollständig automatisiert werden können, machen nur einen Teil der Prozesslandschaft in den Unternehmen aus. Viele Abläufe müssen aus verschiedenen Gründen an irgendeiner Stelle vom Standardverlauf abweichen. „Zum Beispiel ist es sinnvoll, dass ein Kundenbetreuer in der Bank ein Darlehen genehmigen kann, auch wenn er für die konkrete Darlehenshöhe eigentlich keine Berechtigung hat“, berichtet Illing aus seiner beruflichen Praxis und präzisiert das Beispiel: „Aber weil er den Kunden seit vielen Jahren kennt und vor Ort betreut, hat er die größte Kompetenz in der Beurteilung der Bonität. Die Weiterleitung des Antrags an andere Stellen hätte nur Verzögerungen und viele Rückfragen zur Folge. Vielleicht steht der Kunde aber vor der Geschäftsgelegenheit seines Lebens und kann einfach nicht warten. Wenn nun der Betreuer von der BPM-Lösung her die Möglichkeit abgesprochen bekommt, schnell und kompetent zu entscheiden, entgeht der Bank im schlimmsten Fall ein lukratives Geschäft, weil der Kunde sein Darlehen woanders beantragt.“ Solche Szenarien werden traditionell über Ausnahmen

abgebildet. „Die Erfahrung lehrt aber, dass die Definition und Implementierung solcher Ausnahmen schnell den Zeit- und Budgetrahmen von BPM-Projekten sprengt und am Ende den Erfolg des ganzen Projekts gefährden kann“, erklärt Illing die Unabsehbarkeit gelebter Geschäftsprozesse und warnt: „Das Grundproblem dieses Vorgehens liegt in der irrigen Annahme, dass die Automatisierung das oberste Ziel eines BPM-Projekts darstellt.“ Firmen wünschen sich vor allem einen BPM-Anbieter, der ihnen als Berater bei der Implementierung und Gestaltung zur Seite steht, sich bei den branchenspezifischen Prozessen auskennt und die bestehenden Anwendungen mit den bestehenden Systemen integrieren kann. Über 85 Prozent der Unternehmen deklarieren, dass die Beratungskompetenz bei der Einführung von BPM ein zentrales Entscheidungskriterium für einen Anbieter ist. In Sachen Technologie muss eine BPM-Lösung die Integration mit anderen Drittanwendungen wie etwa ERP, CRM und DMS gewährleisten.

Obwohl ein großer Teil der Firmen BPM-Lösungen nutzt, die Teil einer ERP- oder DMS-Applikation sind, ist ihnen bewusst, dass eine rein applikationsspezifische Sichtweise zu kurz greift. Offenbar liegen trotz hoher BPM-Verbreitung viele Potenziale in den Unternehmen brach. Es ist davon auszugehen, dass künftig BPM noch intensiver genutzt werden wird und sein strategischer Stellenwert damit zunimmt. „Falsch wird diese Annahme dann, wenn das Automatisierungsziel nicht mit

anderen Zielen gleichwertig betrachtet wird, zum Beispiel dem der Effektivität“, präzisiert Roger Illing die Erkenntnisse der PAC-Studie. Die Lösung in dem oben beschriebenen Beispielprozess ist doch naheliegend: Sie liegt in der Kompetenz des Kundenbetreuers. Diese ist viel wert, aber nur wenn sie sich entfalten darf. „Wenn sie über ein zu enges Prozesskorsett eingeeignet und damit entwertet wird, gewinnt die Bank nichts und macht ihre Mitarbeiter wahrscheinlich unzufrieden“, beschreibt Illing die Situation und ergänzt: „Es ist gerade umgekehrt: Nicht der Prozess macht den Wissensarbeiter smart, sondern dessen Kompetenz macht den Vorgang effektiv und daher in der Folge effizient, weil dadurch in kürzester Zeit eine fundierte Entscheidung gefällt werden kann, die dem Unternehmen den größten Nutzen bringt. Folglich sollte die BPM-Lösung in wissensintensiven Abläufen nur einen Prozessrahmen vorgeben, in dem die Erfahrung und Qualifikation des Mitarbeiters voll zur Geltung kommen.“ Wenn die Rolle des Menschen so wichtig ist – und die Mitarbeiter wird es freuen, das zu hören –, treten die

Informationen dann nicht in den Hintergrund?

„Die an den Abläufen beteiligten Informationen sind wie die Prozesse selbst und die darin handelnden Menschen gleich wichtig“, antwortet Roger Illing im E-3 Gespräch. Der Kundenbetreuer trifft im obigen



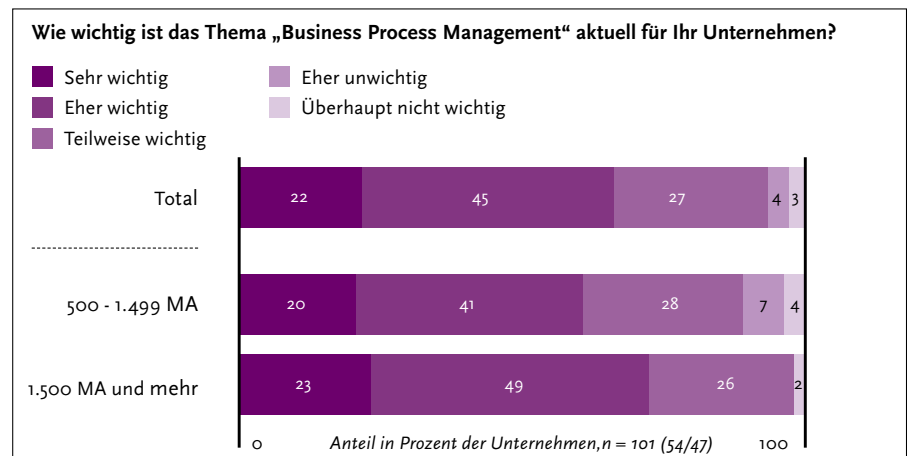
Roger Illing verantwortet seit Januar 2013 bei OpenText als Vice President Sales die Region Deutschland, Österreich und Schweiz (DACH). Der aus Meerbusch stammende Manager wechselte nach seinem Diplomstudium der Technischen Chemie in die Softwarebranche. Bei Novell erwarb er erste Erfahrungen im Vertrieb und der strategischen Planung, die er bei der Deutschen Leasing AG erweiterte. Von 2001 bis 2011 hatte Roger Illing leitende Positionen bei der Software AG mit Sitz in Darmstadt inne. Von 2001 bis 2002 verantwortete er das ISV-Management in Europa und übernahm 2003 den Bereich Business Operations der Region Zentral- und Osteuropa, der dann 2005 zusätzlich um die Bereiche Marketing und

Business Development ergänzt wurde. Seit 2007 war Illing mehrere Jahre als Geschäftsführer der SAG Deutschland und General Manager der Region Central tätig. Zuletzt verantwortete er dort als Senior Vice President den Bereich Corporate Strategy. Ab 2011 war Roger Illing in leitenden Positionen bei Anbietern von führenden ECM-Lösungen in der DACH-Region tätig. So etablierte und leitete er bei dem in Stuttgart ansässigen Icon Systemhaus den Geschäftsbereich ECM. Bei Braintribe IT Technologies verantwortete er als Executive Vice President Sales den weltweiten Vertrieb. Seit Januar 2013 steht Roger Illing bei OpenText an der Spitze der Vertriebsregion Deutschland, Österreich und Schweiz.

Beispiel seine Entscheidung ja nicht nach Gefühl, sondern auf der Basis seines Wissens, der verfügbaren Informationen über den Kunden und seiner Erfahrungen in der bisherigen Kundenbeziehung. Im Idealfall sind diese Informationen auch dokumentiert. „Damit sind wir bei einem Thema, das im Deutschen als die gute alte Vorgangsbearbeitung bezeichnet wird, auch wenn das englische Dynamic Case Management interessanter klingen mag“, erklärt Illing das Szenario. Gemeint ist damit, dass es einen grundlegenden Informationsbestand zu einem Kunden gibt, der in verschiedenen Prozesskontexten verwendet wird, zum Beispiel bei der Bearbeitung eines Kreditantrags oder einer Schadensfallmeldung. Außerdem können solche Prozesse wieder neue Prozesse auslösen. Wenn zum Beispiel dem Antragsteller ein höherer Kreditrahmen für ein dringendes Vorhaben gewährt wird, könnte es für den Finanzdienstleister interessant sein, diesem Kunden auch eine Kreditausfallversicherung oder eine Vermögenshaftungsversicherung anzubieten. Dieses Angebot wird aber nicht von dem Kreditsachbearbeiter unterbreitet, sondern von Kollegen, die auf Versicherungen spezialisiert sind. Mit der vorhandenen Kundenakte kann das Wissen aus der Kreditabteilung erfolgreich weitergegeben werden. Die Lösung stellt sich

für den OpenText-Manager über die Verbindung von Informationen, Prozessen und Menschen dar. „Dieser Dreiklang gelingt einem reinen BPM-Anbieter wohl viel schwieriger als einem EIM-Spezialisten wie OpenText“, ist Roger Illing überzeugt. „Wir kennen die Erwartungen der Anwender innerhalb und außerhalb der Unternehmensgrenzen und haben ein fertiges Lösungsangebot. Wenn der Kundenbetreuer aufgrund der vorhandenen Akte weiß, dass der Kunde am liebsten auf dem klassischen Postweg

mit Informationen versorgt wird, dann wird diese Information über unser Output Management berücksichtigt. Die Akte selbst wird mit unserem ECM-Angebot abgebildet, während die Prozessinformationen in unserer BPM-Lösung vorhanden sind oder in einer SAP-Applikation abgebildet werden können. Wir beherrschen dieses Zusammenspiel, weil wir EIM-Anbieter sind, und können passende und komplementäre Lösungen heute schon aus einer Hand liefern.“



Fast 70 Prozent der Firmen aus der DACH-Region beschäftigen sich derzeit mit dem Thema BPM.

OpenText EIM unterstützt SAP Hana, Cloud- und Mobillösungen

OpenText hat seine ECM Suite for SAP Solutions erweitert. Die neue Version unterstützt die aktuellsten SAP-Technologien und ist in die Hana-Plattform sowie die Cloud- und Mobillösungen integriert.

Die OpenText ECM Suite for SAP Solutions ist dafür konzipiert, den Nutzen der Business Suite als Komplettlösung von der Strategie bis hin zur Ausführung zu steigern und dadurch die Weiterentwicklung der Unternehmen und ihres Geschäfts zu fördern. Die OpenText-Lösung nutzt das Leistungspotenzial von Hana und versetzt SAP-Kunden dadurch in die Lage, ihre digitalen Informationen über eine gemeinsame Enterprise-Architektur zu organisieren. OpenText ist der erste Technologiepartner, dessen Lösungen vollständig getestet und deren Integration mit der Business Suite powered by Hana von SAP offiziell bestätigt wurde. Die OpenText-Lösungen, die von SAP unter den Bezeichnungen SAP Digital Asset Management und SAP Document Presentment by OpenText wieder verkauft werden, sind außerdem als Teil der SAP-360-Customer-Lösung erhältlich. Zu den Vorteilen des erweiterten Produktportfolios von

OpenText für die SAP-Lösungen gehören unter anderem:

- Eine neue kollaborative Lösung zur Rechnungseingangsbearbeitung, die Kunden als Hybrid-Lösung zur Verfügung steht. Diese kann das Ariba-Netzwerk nutzen.

- Die Erfassungs- und optischen Buchstabenerkennungsdienste (OCR) von OpenText sind nun Teil der SAP Cloud for Travel-Lösung (ehemals SAP Travel OnDemand), einer Cloud-basierenden Applikation für Reisemanagement. Mithilfe des neuen Angebots können Geschäftsreisende die relevanten Informationen aus Rechnungen und Belegen über Scanner oder mobile Endgeräte auslesen und dadurch ihre Reisekostenabrechnungen einfacher zusammenstellen. Der neue Cloud-Service ist ein weiterer Baustein in der Partnerschaft zwischen OpenText und SAP.

- Employee File Management 4.0 von OpenText integriert sich mit Lösungen von SuccessFactors über einen Cloud-Konnektor. Dieser Konnektor ist in der Lage, Formulare schnell aus verschiedenen Cloud-basierten Prozessen zu importieren, und erleichtert Nutzern somit die Aufgabe, Cloud-basierte Dokumente auf einfache Weise in einem zentralen Content-Repository abzulegen.

- Mobile Anwendungen wie Vendor Invoice Management, Employee File Management und SAP Portal Content Management Application by OpenText werden Afaria unterstützen und sich in diese Lösung integrieren. Dadurch werden Nutzer in der Lage sein, Unternehmensinformationen mühelos über alle Mobilgeräte hinweg zu synchronisieren, auszutauschen und zu speichern, ohne Abstriche bei der Content-Sicherheit und Einhaltung der Compliance-Vorschriften des Unternehmens machen zu müssen.

Regulierte Dokumente effizient und kostengünstig verwalten

Bestens aufgestellt

Regulatorische Anforderungen, hohe Verwaltungskosten: Das Familienunternehmen B. Braun hat für den regulierten Content den klassischen Papierweg verlassen und setzt auf eine zentrale Enterprise-Content-Management-Plattform (ECM) von OpenText mit elektronischen Unterschriften. Das spart Kosten und erfüllt Compliance-Regelungen.

Die Firma B. Braun versorgt den Gesundheitsmarkt mit Produkten für Anästhesie, Intensivmedizin, Kardiologie, extrakorporale Blutbehandlung und Chirurgie, mit Dienstleistungen für Kliniken, niedergelassene Ärzte sowie den Home-care-Bereich. Der Dialog mit denen, die B.-Braun-Produkte täglich anwenden, bringt ständig neue Erkenntnisse, die in die Produktentwicklung eingehen. So trägt das Unternehmen mit innovativen Produkten und Dienstleistungen dazu bei, die Arbeitsabläufe in Kliniken und Praxen zu optimieren und die Sicherheit zu verbessern, sowohl für Patienten als auch für Ärzte und Pflegepersonal.

Legacy-System abgelöst

Im abgelösten Legacy-System von EMC Documentum gab es rund 1800 Freigabeszenarien. Damit war die Transparenz im Freigabeprozess nicht

gewährleistet, die Wartung war kostspielig und Upgrades waren mit hohen Aufwänden verbunden. Außerdem wird aufgrund der globalen Unternehmensstruktur bei B. Braun ein und dasselbe Produkt an mehreren Standorten bearbeitet. Die Produktdokumentation musste daher früher im jeweils lokalen System des Standorts gepflegt werden. Dies bedeutete nicht nur lange Suchzeiten im Falle eines Audits, sondern eine Kostenstruktur, die nicht mehr zeitgemäß war. Das Team um Frank Meyer, Head of QM Applications bei B. Braun in Melsungen, hat das Legacy-System durch eine Lösung von OpenText ersetzt und so das Problem gelöst: Alle Metadaten wurden migriert und die Prozesse mit nur fünf Workflows rationalisiert. Seit 2010 ist die hochskalierbare OpenText-ECM-Plattform produktiv und an allen der 40 Produktionsstandorte operativ im Einsatz – weltweit für rund 22.000 Mitarbeiter. Im System finden sie rund 800.000 Dokumente und 2,5 Mil-

lionen Versionen regulierter Dokumente, über 70.000 solcher Versionen kommen jährlich dazu. „Regulierte Dokumente fassen wir für alle Bereiche in einem übergreifenden GXP-Archiv zusammen, das unsere Anforderungen wirklich erfüllt“, erklärt Frank Meyer. „Die enge Integration des OpenText-Content-Servers in die existierende SAP-Landschaft war einer der ausschlaggebenden Faktoren bei der Entscheidung für OpenText“, stellt Steffen Eppler, Head of Enterprise Content Management, fest. Die damit realisierte globale Collaboration-Plattform B.DoCs unterstützt die Verantwortlichen bei B. Braun durch einen Single-Source-Ansatz, das heißt, jedes Dokument des Unternehmens existiert im ECM-System nur noch ein einziges Mal. Der Vorteil: Dokumente und ihre geschäftskritischen Daten sind immer aktuell. Davon profitiert die Marketing- ebenso wie die Produktionsabteilung. Zudem werden die IT-Anforderungen vereinfacht. ▶



Der entscheidende Geschäftsvorteil liegt aber im Forschungs- und Zulassungsbereich durch die systematische Umsetzung regulatorischer Anforderungen wie der US-Richtlinie 21 CFR Part 11 der Food and Drug Administration (FDA), des deutschen Signaturgesetzes (SigG, Qualifizierte Unterschrift) sowie der europäischen Richtlinie (1999/93/EG). „Gerade regulierte Dokumente müssen unterschrieben sein – hier liegt ein riesiges Einsparpotenzial, das wir konsequent genutzt haben“, so Meyer. „Prinzipiell

kosten unsere elektronischen Freigaben nur ein Drittel von Papierfreigaben. In Zahlen ausgedrückt: Rund 20 statt 60 Euro kostet uns heute ein Unterschriftenlauf für regulierte Dokumente mit vier Unterschriften.“ Übergabe an die Hauspost, Einordnen und Ablegen im Sekretariat, manuelle Unterschrift, flankierendes Telefonat – all diese klassischen und zeitraubenden Freigabetätigkeiten sind im Zuge der Prozessautomatisierung mit OpenText Regulated Documents auf papierlos umgestellt – out-of-the-box, absolut compliant und auf fünf Workflows reduziert.

der gerade in China weilt – solche Aufgaben werden bei B. Braun heute per ECM-Plattform und elektronische Workflows länderübergreifend und mit realem Zeitgewinn gelöst. „Unsere Freigabeprozesse sind heute schlank und sparen Zeit und Geld. Mit unserer einheitlichen OpenText-Dokumentenmanagementlösung haben wir die Zusammenarbeit zwischen Standorten über ein unternehmensweites Repository gestärkt und gleichzeitig die Compliance-Anforderungen erfüllt“, fasst Meyer zusammen.

Fazit

Frank Meyer und Steffen Epple stellen zufrieden fest: „Wir haben mit unserer Entscheidung für OpenText als Partner alles richtig gemacht.“ Branchenspezifisches Know-how, Design- und Implementierungsexperten – das Team von OpenText Professional Services konnte bei B. Braun sämtliche Beratungs- und Implementierungsaufgaben erfüllen und so für den Konzern schnelle Fortschritte beim Aufbau und Rollout der ECM-Plattform erzielen, die eine mobile Zukunft hat.

Mobile Freigabeprozesse

SOP-Freigabe per Smartphone – das ist ein weiterer Baustein bei der systematischen Verbesserung von Approval-Prozessen von regulierten Dokumenten, der bei B. Braun umgesetzt werden wird. Technisch ist die Herausforderung kleiner als angenommen, schnelleren Freigaben von unterwegs steht also nichts im Weg.

Time-to-Market mit globaler Vernetzung

Mit 280.000 elektronischen Unterschriften pro Jahr, Tendenz stark steigend, hat sich die OpenText-Lösung in rund einem Jahr amortisiert. So präsentiert sich B. Braun bestens aufgestellt für die Herausforderungen der Globalisierung: Über Nacht wird beispielsweise die schriftliche FreigabefürdieinDeutschland erfolgte technische Planung für ein Werk in Brasilien vom Projektleiter eingeholt,

Zentrale Rechnungsbearbeitung erhöht Flexibilität im Lieferantenmanagement

Mehr Zeit – mehr Genuss

Nordgetreide steigert mit OpenText Vendor Invoice Management für SAP die Transparenz in der Rechnungsbearbeitung. Damit kann unter anderem der Lieferantenstamm flexibel gestaltet und erweitert werden.

Seit der Gründung im Jahre 1966 beschäftigt sich das Unternehmen Nordgetreide mit der schonenden Verarbeitung von Mais, Weizen, Gerste und Reis zu hochwertigen Lebensmitteln. Heute fertigen 400 Mitarbeiter an drei Standorten Mühlenprodukte und Cerealien für Partner in Industrie und Handel. Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, moderne Produktionstechnologien und ein anspruchsvolles Qualitätswesen garantieren die Kundenzufriedenheit bei Nordgetreide. Bei der Herstellung von Cerealien kommt es aber nicht nur auf die eigene Qualität, sondern auch auf die der Lieferanten an, insbesondere wenn es um Rohstoffe und Zutaten geht. Dem Lieferanten-

management kommt daher eine hohe Bedeutung in der Qualitätssicherung zu. Mit OpenText Vendor Invoice Management (VIM) for SAP Solutions hat Nordgetreide eine zentrale, digitale Rechnungsbearbeitung eingeführt. Seitdem kann dieser Prozess transparent und schnell bearbeitet werden. „Rund 150 Rechnungen pro Tag, jede Woche ein bis zwei neue Lieferanten und ein Lieferantenstamm von 6000 Unternehmen mit steigender Tendenz – wenn die Rechnungsbearbeitung nicht effizient organisiert ist, verliert man schnell den Überblick“, erläutert Mandy Tiede, Sachbearbeiterin Buchhaltung und Projektleiterin digitale Rechnungsbearbeitung bei Nordgetreide. „Schließlich kommen die

Bestellungen bei Nordgetreide aus unterschiedlichen Abteilungen: von Einkauf über Vertrieb bis zu EDV und Instandhaltung.“ Früher gingen die Rechnungen an den drei Unternehmensstandorten ein und mussten von dort an die richtigen Fachabteilungen verteilt werden. Wurden sie falsch zugeordnet oder ging eine Rechnung nicht an die richtige Adresse, traten unnötige Verzögerungen auf. „Und bis die Rechnung vom jeweiligen Besteller nicht abgezeichnet und an die Buchhaltung weitergeleitet wurde, war dem Unternehmen der aktuelle Rechnungssstatus nur ungefähr bekannt. Dadurch haben wir uns viel zu sehr mit dem Prozess anstatt mit den Lieferanten beschäftigt“, erinnert sich Mandy Tiede. ►

„Deshalb war klar: Wir brauchen eine durchgängig digitale Rechnungsbearbeitung. Davon war auch die Geschäftsleitung überzeugt, die von Anfang an hinter diesem Projekt stand.“

Nahtlose SAP-Integration

Da SAP das führende System bei Nordgetreide ist, musste die Lösung für die Rechnungsbearbeitung möglichst nahtlos mit dem SAP-System integriert sein – und zwar sowohl im Frontend als auch im Backend. „Anwender kann man am besten dann von Neuerungen überzeugen, wenn sich möglichst wenig ändert und alles einfacher wird“, weiß Mandy Tiede. „Der Vorteil der strategischen Partnerschaft zwischen SAP und OpenText ist aus Kunden- und Anwendersicht die enge Integration der beiden Systeme. Unsere Besteller arbeiten mit der SAP-Benutzeroberfläche. Da sich auch die OpenText-Lösung von dort aus nutzen lässt, war der Bedienkomfort von Anfang an gegeben.“ Ein weiterer Vorteil des Projekts: Aus Anwendersicht blieb der Prozess derselbe. Denn wie früher werden den rund 60 Anwendern die Rechnungen zugestellt, die sie daraufhin prüfen und schließlich freigeben. Danach landen sie in der Buchhaltung. Die Lieferanten müssen nun sämtliche Rechnungen an den Unternehmenssitz in Lübeck schicken, wo sie eingescannt und automatisch an die Fachabteilungen an den verschiedenen Standorten verteilt werden. Der Bedienkomfort ermöglichte zudem einen geringen Einarbeitungs- und

Eingewöhnungsaufwand. „Ich habe meine Kollegen in kleinen Gruppen von jeweils fünf Personen mit dem System vertraut gemacht. Dazu habe ich sie vor Ort an allen drei Standorten besucht. Insgesamt aber haben die Schulungen nur zwei Wochen gedauert“, berichtet Mandy Tiede. Doch auch die technische Implementierung der Lösung konnte in Rekordzeit abgeschlossen werden. „Wir nutzten eine spezielle Einführungsmethodik, die für die Anforderungen im Mittelstand entwickelt wurde. Dadurch konnten wir zusammen mit Nordgetreide die OpenText-Lösung in nur 36 Tagen installieren, testen und am 1. Juni 2012 produktiv setzen“, erklärt Ralf Ruthardt vom OpenText-Partner bc-competence. Möglich wurde dies durch die Verwendung der Express-Variante der OpenText-Lösung, die den typischen Gegebenheiten des Mittelstands angepasst ist. Mandy Tiede fasst die Vorteile von Vendor Invoice Management for SAP Solutions zusammen: „Der Gesamtprozess läuft jetzt besser und transparenter ab. Dadurch können wir uns statt auf den Prozess auf das aktive Lieferantenmanagement konzentrieren, das wir als Teil des generellen Qualitätsmanagements sehen.“

Das Beratungsunternehmen bc-competence gmbh konzentriert sich auf das Finanz- und Rechnungswesen sowie Treasury. Alle Projektmanager und Consultants haben umfassende Projekterfahrung.

Roger Illing über Wirtschaftsspionage und EIM

Experte auf allen

Selbst für Eingeweihte ist es nicht immer einfach, hinter das komplizierte Abkürzungsgebilde von DMS, ECM, EIM und BPM zu blicken. Roger Illing, Vice President Sales DACH bei OpenText, klärt uns im Gespräch auf und verrät, dass auch Kunden nicht immer wissen, was sie mit den Kürzeln anfangen sollen.

Seit Januar 2013 steht der aus Meerbusch stammende Roger Illing bei OpenText an der Spitze der Vertriebsregion Deutschland, Österreich und Schweiz. Das ist nicht viel Zeit, um Kunden zu erklären, warum OpenText bereits seit Langem Lösungen im Enterprise Information Management bietet, obwohl es den Begriff erst seit Kurzem gibt. Doch das war nicht das einzige Thema, das dem studierten Chemiker auf dem Herzen lag. Im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger verrät Illing auch, welchen Schwerpunkt OpenText im Kampf gegen Wirtschaftsspionage setzt und dass die Gefahr nicht nur von außen lauert.

E-3: Die fünf EIM-Lösungssparten ECM, BPM, CEM, iX und Discovery sind einzeln gesehen nicht neu. Was schafft den Mehrwert?

Roger Illing: Das scheint nur auf den ersten Blick so. Im Grunde ist OpenText in diesen Lösungssparten schon seit mehreren Jahren aktiv. Durch die alleinige Verwendung des Begriffs ECM waren

diese Vielseitigkeit und auch ihre Gleichwertigkeit aber in der Vergangenheit für den Kunden nicht transparent. Ihre Frage zeigt aber auch, dass OpenText mit Enterprise Information Management nicht nur etwas ankündigt, sondern die entsprechenden Lösungen bereits im Angebot hat. Wir haben also einen großen Vorsprung am Markt, den wir nun auch gezielter ansprechen können.

E-3: War das früher nicht möglich?

Illing: Wenn Sie den Kunden auch begrifflich nicht dort abholen können, wo er steht, errichten Sie zwischen sich und ihm eine unsichtbare Hürde. Nehmen Sie zum Beispiel das Thema Geschäftsprozessmanagement. Eine aktuelle Studie der Analysen von PAC im deutschsprachigen Raum hat ergeben, dass jedes dritte Unternehmen bis 2015 konkrete Investitionen in diesem Bereich plant. Diese Initiativen gehen in der Regel von den Fachabteilungen aus, die in Prozessen und nicht in IT-Systemen denken. Ihnen zu erklären, dass Prozesse und Informationen zusammengehören und

OpenText schon seit vielen Jahren auch ein Prozessspezialist ist, erweist sich als schwierig, wenn auf ihrem Aushängeschild ausschließlich ECM steht. Heute findet sich da auch der Begriff Business Process Management, also verstehen der Kunde und wir uns auf Anhieb.

E-3: Was kann der Prozessspezialist OpenText seinen Kunden bieten?

Illing: Aktuell sehen wir, dass die meisten Projekte der Automatisierung von Standardprozessen gewidmet sind. Als Beispiel wäre hier etwa die automatische Rechnungsbearbeitung zu nennen, die bei der Digitalisierung von Eingangsrechnungen auf Papier beginnt und bei der automatischen Buchung im ERP-System mit anschließender Zahlungsanweisung endet. Natürlich ist das eine Kernkompetenz von OpenText seit vielen Jahren. Dabei kommt uns auch unsere langjährige strategische Partnerschaft mit SAP zugute, der wir eine wirklich nahtlose Integration auf Lösungsebene verdanken. Als EIM-Anbieter kann ich diese Kernkompetenz aber viel schneller



Ebenen

verdeutlichen. Denn obwohl klar ist, dass es bei der Rechnungsbearbeitung wesentlich um Informationen geht, betrachtet der Kunde das Problem zuallererst aus Prozesssicht.

E-3: Wirtschaftsspionage ist zurzeit in aller Munde. Und der Feind kommt nicht nur von außen, sondern auch von innen. Waren die Anbieter für Informationsmanagement auf diesem Auge bislang blind?

Illing: Im Gegenteil. Aber erst im Rahmen des EIM-Konzepts rückt dieser Teilbereich sozusagen ins Rampenlicht, im Fall von OpenText insbesondere in der Disziplin Information Exchange. Sicherheit ist eine Kernkompetenz von OpenText und das schon seit Langem. Nur betrachten wir Sicherheit teilweise aus einer anderen Perspektive als die klassischen Sicherheitshersteller. Wir gehen nicht von der Schadsoftware aus, sondern von der einzelnen Information und den Menschen, die damit umgehen. Wer darf auf welche Information von wo aus zugreifen? Erfolgt dieser Zugriff auf abgesicherten Verbindungen? Sind die Informationen im Archiv verschlüsselt? Ist die Revisionssicherheit auch auf Jahrzehnte sichergestellt? Wie sind die Prozesse gestaltet, dass Administratoren trotz ihrer weit reichenden und notwendigen Befugnisse keinen vollständigen

Informationszugriff erhalten? Werden Informationen, die nicht mehr aufbewahrt werden müssen, zuverlässig und unwiederbringlich gelöscht? Auf all diese Fragen geben wir seit Langem mit unseren Lösungen Antwort. Und diese Antworten umfassen verschiedene Ebenen, angefangen von sicheren Protokollen und Verschlüsselungstechniken über Berechtigungen bis hin zur Gestaltung sicherer Prozesse. Sicherheit spiegelt sich in allen EIM-Disziplinen von OpenText wider.

E-3: Sie sind seit Januar 2013 in Ihrer Position als Vice President Sales DACH von OpenText tätig. Was sind Ihre persönlichen Ziele in dieser Funktion?

Illing: Unser erklärtes Minimalziel ist es, das Geschäft in der DACH-Region innerhalb der nächsten fünf Jahre zu verdoppeln. Diese Vorgabe, die umgerechnet jährliche Wachstumsraten von 20 Prozent – bei Akquisitionen sogar weniger – voraussetzt, halte ich für realistisch. Zwar werden die Zuwachsraten bei klassischen ECM-Lösungen aufgrund der bereits vorhandenen Marktdurchdringung deutlich unter diesem Wert liegen, das Potenzial im Bereich der intelligenten Informationsverarbeitung, sprich der Datenaggregation über Integrationsplattformen oder des Prozessmanagements, wird das aber mehr als kompensieren. Weitere Umsatzpotenziale

sehe ich zudem im Ausbau strategischer Partnerschaften, wie wir sie seit einiger Zeit bereits mit SAP pflegen, aber auch im Bereich Informationssicherheit.

E-3: Welche konkreten Maßnahmen dienen dazu?

Illing: Das passiert sowohl über unser eigenes Consulting-Team als auch über unsere Geschäftspartner. Wir werden den Beratungsbereich ausbauen und das technische Consulting wesentlich verstärken. Da wir wachsen wollen, kommt aber auch den Partnern eine besondere Bedeutung zu. Insbesondere bei branchenspezifischen EIM-Anwendungen ist das vertikale Know-how hochspezialisierter Partner unverzichtbar. Die Umsetzung von EIM-Konzepten verlangt umfassende technische und organisatorische Erfahrungen. Aufgrund dessen wird es eine Konsolidierung unserer Partnerlandschaft geben. Aktuell führen wir Gespräche mit großen und namhaften Systemhäusern und Beratungsunternehmen, die über diese Qualifikationen verfügen und in der Lage sind, die von uns adressierten Kundensegmente zu bedienen. Gerade im SAP-Umfeld gibt es hier eine beachtliche Anzahl an Partnern mit riesigem Potenzial.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.



Als EIM-Anbieter setzt OpenText seinen Sicherheitsfokus auf die Prozesse und Menschen hinter den Informationen

Gefahr gebannt?

Edward Snowden hat mit seinen Enthüllungen das Thema Wirtschaftsspionage ins Rampenlicht gerückt. Auch wenn das wahrscheinliche Ausmaß staatlicher Überwachung überrascht, verwundert es doch, dass viele Unternehmen erst jetzt begreifen, wie gefährdet ihr geistiges Eigentum ist.

Das Wissen eines Unternehmens ist nicht nur in den SAP-Daten abgebildet, sondern auch in unstrukturierten Informationen wie Dokumenten oder Konstruktionsplänen und Rezepturen, die über die Prozesse mit den SAP-Systemen verbunden sind. Stimmt es oder täuscht der Eindruck, dass das Thema Sicherheit beim Informationsmanagement bisher zu kurz gekommen ist – sowohl auf Anwender- als auch Anbieterseite? Ein Gespräch mit OpenText über die Sicherheitslage und die damit verbundenen Herausforderungen.

E-3: Herr Schaal, sind SAP-Kunden gefährdeter als andere?

Hans-Gerd Schaal: Auf keinen Fall. Man könnte zwar diesen Eindruck gewinnen, weil in den SAP-Systemen das Herz vieler Unternehmen schlägt und der größte Teil des Unternehmensschatzes liegt. Doch aus IT-Sicht ist jedes Unternehmenssystem heute gefährdeter denn je. Denn schon seit einigen Jahren werden diese Systeme gegenüber dem Internet geöffnet – in Richtung Geschäftspartner über integrierte Liefer- und Wertschöpfungsketten, aber auch in Richtung Kunden und Mitarbeiter über Webaufritte oder mobile Endgeräte. Ferner ist der Austausch von wichtigen und vertraulichen Geschäftsinformationen insbesondere über öffentliche Cloud-Angebote hier zu nennen. Dadurch werden immer mehr Lücken im Schutzwall der Unternehmen gerissen, finden immer mehr Unternehmensdaten und -informationen ihren Weg über die Unternehmensgrenzen

hinweg. Das ist nicht SAP-spezifisch, sondern gilt allgemein. Abgesehen davon wird oft übersehen, dass die Bedrohung von innen genauso groß ist wie die von außen.

E-3: Sind aber SAP-Angebote in der Cloud nicht besonders gefährdet?

Schaal: Das denke ich nicht. Seriöse Cloud-Anbieter zeichnen sich durch ein hohes Sicherheitsbewusstsein aus, das sich auch in den Service Level Agreements entsprechend widerspiegelt. Der Grund liegt darin, dass sie anders als eine IT-Abteilung nichts anderes tun, als sich um SAP-Systeme zu kümmern. So kann man zum Beispiel davon ausgehen, dass die gehosteten SAP-Systeme immer auf dem aktuellen Patch-Stand sind, die bekannten Sicherheitslücken also zuverlässig und ohne Verzögerung geschlossen werden. Damit wird Hackern ein beliebter Angriffsweg versperrt.

E-3: Wie sieht es mit den Informationen außerhalb der SAP-Systeme aus?

Schaal: Wenn Unternehmensinformationen professionell mit einer entsprechenden Strategie und dazu passenden Lösungen verwaltet werden, lässt sich sehr viel für die Sicherheit tun. Und nicht erst seit heute, sondern schon seit vielen Jahren. Sicherheit ist kein Thema, das Anbieter wie OpenText, aufgeschreckt durch die spektakulären Hackerangriffe und Spionageaffären der vergangenen Zeit, erst seit Kurzem auf der Agenda hätten und noch lernen müssten. Sicherheit ist vielmehr von Anfang an Teil

unseres Angebots. Als wir in der zweiten Hälfte der 1990er-Jahre unsere erste Lösung für Wissensmanagement vorstellten, hatten wir bereits ein feingranulares Berechtigungssystem implementiert – ein wichtiger Bestandteil der später von der IT-Sicherheitsindustrie sogenannten Data Leakage Prevention.

E-3: Würde OpenText sich auch als Sicherheitsanbieter bezeichnen?

Schaal: Nicht im Sinne der IT-Sicherheitsindustrie. Unser Fokus liegt nicht auf der Bedrohungsabwehr, also in der Bekämpfung von böartigem Code oder in der Erkennung infizierter Websites. Als EIM-Anbieter konzentrieren wir uns in unserer Arbeit stets auf alle Aspekte einer Information inklusive der Prozesse und Menschen, mit denen eine Information in Berührung kommt. Das schließt dann zwar klassische Sicherheitsmechanismen mit ein, wie man sie teilweise von den bekannten Anti-Malware-Herstellern kennt, geht aber gleichzeitig darüber hinaus.

E-3: Können Sie ein paar Beispiele für klassische Sicherheitsmechanismen nennen?

Schaal: Unsere EIM-Lösungen lassen sich beispielsweise so konfigurieren, dass sie ausschließlich über sichere Protokolle wie https oder sFTP kommunizieren. Die Daten und Informationen werden dadurch über Tunnel ausgetauscht, in die man von außen nicht hineinsehen kann. Zudem lassen sich die Informationen in unserem Archiv durchgehend

verschlüsselt ablegen. Ferner müssen die miteinander kommunizierenden Systeme sich über gültige Sicherheitszertifikate ausweisen, bevor der Zugang zu Informationen gewährt wird. Es genügt also nicht, die Identität eines Mitarbeiters zu simulieren, wenn nicht gleichzeitig die Identität des Geräts, über das der Mitarbeiter zugreifen will, bekannt und verifiziert ist. Schließlich bieten wir auch den sicheren, weil verschlüsselten Austausch von Daten und Dateien über die Unternehmensgrenzen hinweg an.

E-3: Und wo gehen Sie über das Angebot der IT-Sicherheitsanbieter hinaus?

Schaal: Unsere Stärken liegen auf der Ebene der Prozesse und der Information Governance. Informationen werden bei uns immer revisionssicher abgelegt. Außerdem wird jede Aktion an einer Datei lückenlos dokumentiert. Wird eine Information manipuliert, zum Beispiel indem sie durch böswilligen Code infiziert oder von einem Mitarbeiter für Spionagezwecke kopiert wird, bekommen unsere Lösungen das mit. Wir können zwar nicht den Schadcode beseitigen. Noch können wir das Kopieren verhindern, wenn der Mitarbeiter die entsprechenden Berechtigungen besitzt. Aber so können wir bei der Schadensbegrenzung entscheidende Hinweise liefern und den Forensikern wertvolle Zeit sparen helfen. Mit unseren Lösungen Tempo Social und Tempo Box bieten wir darüber hinaus im Vergleich zu anderen Anbietern eine sichere und vom Unternehmen kontrollierte Social-Media-Plattform beziehungsweise Box-Lösung an, die auch sicherstellt, dass der Inhalt weiter dem Unternehmen gehört.

E-3: Sie können also nur den Schaden begrenzen, ihn aber nicht verhindern?

Schaal: Hundert Prozent Sicherheit gibt es nicht. Aber allein das Wissen, dass sämtliche Aktionen protokolliert werden, dürfte viele interne Spione abschrecken, weil sie leichter Gefahr laufen, entdeckt zu werden. Außerdem schützen wir durch die Revisionssicherheit vor Manipulationen und wenden Schaden von den Unternehmen ab. Und das auch auf lange Sicht. So haben OpenText-Experten an der Entwicklung des Standards zur Erneuerung sicherer Zeitstempel entscheidend mitgewirkt. Dadurch können wir die Revisionssicherheit selbst für Zeiträume von bis zu hundert Jahren gewährleisten.

E-3: Ist Revisionssicherheit nicht ein Spezialproblem?

Schaal: Das ist nur dann der Fall, wenn Sie Sicherheit ausschließlich in einem technischen Sinn verstehen und darauf verkürzen wollen. Aus Unternehmenssicht gehören jedoch die rechtlichen Aspekte zu diesem Thema dazu. Wenn Sie zum Beispiel lückenlos dokumentieren, wer wann an welcher Information gearbeitet hat, und diese Angaben zusammen mit der Information revisionssicher ablegen und aufbewahren, schützen Sie das Unternehmen effektiv vor Haftungsrisiken, die den Unternehmensfortbestand unter Umständen gefährden können. Und wenn Sie unternehmensweit Records Management betreiben, also alle Informationen mit den gesetzlich vorgeschriebenen Aufbewahrungsfristen und -regeln belegen, schaffen Sie umfassende Rechtssicherheit für das Unternehmen und sein Management. Und sei es dadurch, dass zum Beispiel Bewerberinformationen nach der vorgeschriebenen Frist zuverlässig und unwiederbringlich gelöscht werden.

E-3: Kommen wir zurück zu den Prozessen. Wie kann OpenText hier für mehr Sicherheit sorgen?



Hans-Gerd Schaal ist seit 2003 bei OpenText in führenden Positionen tätig, unter anderem als Leiter Global Service und Leiter Presales in der Region DACH. Seit 2008 verantwortet er als Senior Director SAP Solutions Group EMEA das Produktmarketing für das SAP-Portfolio von OpenText und baut seither erfolgreich die Vertriebspartnerschaft mit SAP in der Region EMEA aus.

Schaal: Den Aspekt der Prozessdokumentation bei der Information Governance habe ich schon erwähnt. Darüber hinaus aber ist das Thema Geschäftsprozessmanagement eine Teildisziplin von Enterprise Information Management. Unsere BPM-Lösungen können jede Art von Prozess steuern und dokumentieren, also nicht nur die Abläufe im Vertrieb oder bei der Rechnungsbearbeitung. Vielmehr lassen sich damit auch die Prozesse in der IT eines Unternehmens abbilden. Dadurch lässt sich zum Beispiel sicherstellen, dass niemals ein einzelner Administrator allein unbeschränkten Zugriff auf sensible Unternehmensinformationen erhält. War Edward Snowden nicht Systemadministrator bei der NSA?

E-3: Wie sieht es denn mit der Schwachstelle Anwender aus? Sitzt das Sicherheitsproblem nicht vor dem Bildschirm, wie manchmal böse behauptet wird?

Schaal: Dieser Spruch ist nur in quantitativer Hinsicht richtig, nicht jedoch in qualitativer. Wenn eine Phishing-Nachricht gut gemacht ist und den Anwender persönlich anspricht, wer würde dann nicht auf den eingebetteten Link klicken? Das passiert sogar den IT-Profis. Das hat nichts mit Dummheit zu tun, sondern mit unserer angeborenen Neugierde. Dem kann man nur entgegenwirken, indem regelmäßige Sicherheitsschulungen Teil der Prozesslandschaft und der Unternehmenskultur werden. Bei der Ausbildung und Einhaltung der Schulungsprozesse kann dann wieder OpenText helfen.

E-3: Was würden Sie einem CIO angesichts der heutigen Bedrohungslage raten?

Schaal: Ich würde einen CIO dazu einladen, aus einem neuen, zusätzlichen Blickwinkel auf die eigene Rolle zu schauen. Der CIO muss neben der funktionierenden und wirtschaftlichen Bereitstellung von Diensten die Informationssicherheit als wesentlichen Teil seiner Aufgaben begreifen. Dazu muss er sich als digitaler Hüter und Wächter der Unternehmensinformationen verstehen. Und um diesen Schatz effektiv schützen zu können, bedarf es eines mehrschichtigen Sicherheitsansatzes, der über die traditionelle IT-Sicherheit hinausgeht. Anders ausgedrückt ist das Thema Sicherheit als Teil einer umfassenden Strategie des unternehmensweiten Informationsmanagements zu begreifen. Die dafür geeigneten Lösungen sind heute schon vorhanden.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

Wie SAP und die Jedox BI Suite bei der Prozesskostenrechnung helfen können

Die Kosten im Griff



© pterwort, Shutterstock.com

Der Kostendruck auf die Marktakteure ist in allen Branchen gestiegen. Eine detaillierte Kenntnis der eigenen Wertschöpfung von den Ressourcen bis zu Produkten und Kunden ist von essenzieller Bedeutung, um ein Unternehmen optimal zu steuern. Nur wer über die eigenen Kostenstrukturen und Prozesse Bescheid weiß, kann Wettbewerbsvorteile realisieren.

Von Christopher Keller und Stefan Müller, it-novum

Selbst wenn ein Unternehmen SAP im Einsatz hat, stoßen traditionelle Kostenrechnungssysteme schnell an ihre Grenzen, weil sie die Gemeinkosten eines Unternehmens nicht verursachergerecht aufteilen können: Sie werden nämlich nicht nach den tatsächlichen Verbräuchen umgelegt, sondern nach fixen Schlüsseln auf die Kostenträger. Eine solche unkorrekte Allokation von Kosten führt unter Umständen zu einem falschen Bild von der Profitabilität der Leistungen, Produkte oder Kunden des Unternehmens. Im schlechtesten Fall werden Entscheidungen über Investitionen oder Desinvestitionen falsch getroffen. Die Prozesskostenrechnung soll diese Mängel beseitigen, sodass Produkte und Kunde nur die Kosten tragen, die sie auch verursacht haben. Nicht direkt zuordenbare Kosten (zum Beispiel für Marketing, Verwaltung oder Entwicklung) werden mittels bewerteter interner Leistungen oder Prozesse auf die Kalkulationsobjekte verteilt. Die Verteilung erfolgt unabhängig von Kostenstellen, also abteilungsübergreifend. Die Kosten des Unternehmens, entnommen aus den operativen Transaktionssystemen wie SAP, werden über ein Mengengerüst auf

die internen Leistungen umgeschlagen. Dabei werden auch extern bezogene Leistungen berücksichtigt. Die Leistungen ergeben wiederum gebündelt die Produkte der Firma, auf die also ebenfalls Kosten über die Menge-mal-Preis-Beziehung verrechnet werden können. Am Ende der Verrechnungslogik stehen die Kunden, die bestimmte Mengen eines Produkts abnehmen. Durch die Zuordnung der Kosten können auf den Stufen der Verrechnungskette genauere Aussagen über die Profitabilität der Kalkulationsobjekte getroffen werden. Anhand produkt- und kundenorientierter Deckungsbeitragsrechnungen lassen sich wertvolle Informationen hinsichtlich der eigenen Marktbearbeitungsstrategie gewinnen. Außerdem erhält man so Informationen über die Effizienz und Effektivität der internen Prozesse und Aktivitäten, sodass sich auch hier Verbesserungen ableiten lassen. Mit der Prozesskostenrechnung will man also die folgenden Ziele erreichen:

- **Erhöhung der Kostentransparenz in den indirekten Leistungsbereichen**
Analysen der Tätigkeiten in den indirekten Leistungsbereichen sollen

aufzeigen, welche Gemeinkosten in den Kostenstellen für die einzelnen Tätigkeiten anfallen.

- **Bestimmung von innerbetrieblichen Verrechnungspreisen**

Jede Inanspruchnahme einer Leistung muss erfasst und bewertet werden. Für Leistungen, die innerbetrieblich verrechnet werden, werden Kostensätze gebildet, anhand derer die Verrechnung vorgenommen wird. Der Vorteil gegenüber pauschalen Verrechnungspreisen liegt darin, dass die Kosten gerecht auf die Kostenträger verrechnet werden, weil nur noch das verrechnet wird, was wirklich abgenommen wurde.

- **Soll-Ist-Vergleich**

Durch eine genauere Planung und Verrechnung der Daten lassen sich Soll-Ist-Vergleiche durchführen, die für das Controlling von großer Bedeutung sind.

- **Verursachergerechte Produktkalkulation**

Wie bei der internen Leistungsverrechnung sollen auch auf die Produkte nur die Kosten verteilt werden, die dafür auch tatsächlich angefallen sind. Es

werden daher erneut Kostentreiber gebildet und zur Verrechnung genutzt.

Bei der Umsetzung dieser komplexen und umfangreichen Kalkulationslogik geraten Excel-Lösungen schnell an ihre Grenzen. Es ist nicht möglich, die Dynamik eines unternehmerischen Umfelds in Tabellenkalkulationen nachzuvollziehen. An die Stelle von Excel-Lösungen treten daher meist Softwarelösungen, mit denen Prozesskostenrechnungen mit vertretbarem Aufwand realisiert werden können. Auch Business Intelligence Software bietet interessante Werkzeuge dafür: Zum einen bietet sie Werkzeuge für die Datenintegration, mit denen man die Basisinformationen aus den operativen Systemen wie SAP extrahieren und in das Verrechnungsmodell laden kann. Das kann auch zur Abbildung der Verrechnungslogik des Modells genutzt werden. Zum anderen erlauben die Analyse- und Reportingfunktionen solcher Softwaresysteme, die Ergebnisse der Methodik zu analysieren und sie den Kostenverantwortlichen in Form individueller Reports bereitzustellen. Die Jedox BI Suite ist ein Vertreter von BI-Software, der sich für die Umsetzung einer Prozesskostenrechnung gut eignet. Jedox bietet eine Open-Source-basierte Softwaresuite für ETL, Reporting und Analysen an. Kern des Systems ist eine multidimensionale In-memory-Datenbank, in der die Daten in Form von Dimensionen und Würfeln gespeichert werden.

Von entscheidender Bedeutung für die Umsetzung des Kostenrechnungsmodells ist der ETL-Server, der über zahlreiche Schnittstellen zu Datenquellen wie jene von SAP verfügt. Mit dem ETL-Server können die Daten automatisiert oder auf Knopfdruck ausgelesen und verarbeitet werden, sodass die unterschiedlichen Stufen der Verrechnungskette abgebildet werden können. Die SAP-Schnittstelle des ETL-Servers erlaubt es, strukturiert und automatisiert Daten aus SAP-Systemen zu extrahieren. Über ein webbasiertes, grafisches Frontend können Stammdaten und Bewegungsdaten aus SAP ERP oder BW ausgelesen und den nachfolgenden Verrechnungen bereitgestellt werden. Dabei kann es sich beispielsweise um die notwendigen Kostenstellen und Kostenarten handeln, welche die Basis des späteren Ressourcenwürfels darstellen. Die Schnittstelle arbeitet mit dem Java Connector (JCO) von SAP und greift unter anderem über Remote Function Calls auf die SAP-Daten zu.

Die ETL-Prozesse sind ein wichtiger Bestandteil der Realisierung einer Prozesskostenrechnung. Sie regeln unter anderem die Kommunikation zwischen einzelnen Würfeln, führen Berechnungen durch und übermitteln Daten. Im Modell wird über die ETL-Prozesse der Hauptanteil der Berechnungen durchgeführt. Sie dienen dabei unterschiedlichen

Transformationen, Rechnungen und dem Aktualisieren der Daten. Des Weiteren werden Rules eingesetzt, die für den jeweiligen Würfel gültig sind. Sie sind bei jeder Abfrage der Daten sofort verfügbar und liefern aktuelle Ergebnisse. Auf die OLAP-Würfel in Jedox kann mit Excel, einer Tabellenkalkulation im Browser oder mit mobilen Endgeräten zugegriffen werden. Das Excel-Plug-in ist stark am Fachanwender orientiert, sodass mit Excel-Know-how einfach Berichte und Cockpits aufgebaut werden können. Mit dem Analyse-Würfel im Hintergrund können die Kosten detailliert analysiert werden. Für die Kostenverantwortlichen lässt sich ein komfortables, voll automatisiertes Berichtswesen aufbauen. Bei der Prozesskostenrechnung können neben den Berichten und Auswertungen auch schnell und einfach Masken für die Administration des Modells erstellt werden. Der Anwender ist so in der Lage, zum Beispiel die Angaben für einen Kostentreiber direkt in der Weboberfläche einzugeben. Mit der Open-Source-Software von Jedox lassen sich also die Anforderungen der Prozesskostenrechnung umsetzen. Auch die im BI-Umfeld eher unüblichen komplexen Verrechnungen zwischen einzelnen OLAP-Würfeln lassen sich über ETL-Prozesse realisieren. Dadurch erhält man ein Instrumentarium von Analysemöglichkeiten, mit denen man neue Erkenntnisse über die eigenen Kostenstrukturen erhält, um entsprechende Optimierungsmaßnahmen einleiten zu können.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 131



Christopher Keller ist Consultant beim SAP Business Partner it-novum, einer KAP-Tochter. Er verantwortet Projekte im Controlling und Finanzwesen.



Stefan Müller ist Head of BI Solutions bei it-novum. Er beschäftigt sich mit Open-Source-Lösungen für Business Intelligence und die Anbindung an SAP.

IKOR Rückstellungsmanager eine echte Bank

Mehr Prozesssicherheit durch
perfekte Integration.

Der IKOR Rückstellungsmanager
organisiert und automatisiert
die Verwaltung von Rückstellungen
in einer SAP®-Umgebung.



QR-Code scannen und gratis
Factsheet herunterladen



© Maksym Duda / Shutterstock.com

IKOR

Ihr ganz persönlicher Ver-Mehrwerter

IKOR Products GmbH

Borselstraße 20 | 22765 Hamburg

Tel + 040.8 19 9442-0

E-Mail: info@ikor.de | www.ikor.de



Outsourcing des SAP-Anwendungsmanagements – eine strategische Entscheidung

Zwischen Nutzen und Anforderung

Geschäftsprozesse in Banken sind weitestgehend IT-gestützt. Daher stehen interne IT-Organisationen vor der Herausforderung, die komplexen Anwendungslandschaften zu beherrschen, um die hohen Anforderungen an Qualität, Wirtschaftlichkeit und Flexibilität zu erfüllen.

Von Eike Bieber, PAC, und Jörg Petersen, Innobis

Banken legen Wert auf die Qualität ihrer Leistungen. Daneben spielen die Wirtschaftlichkeit, Flexibilität und Kundenorientierung in der Leistungserbringung eine wichtige Rolle. Seit Langem ist zu beobachten, dass vor allem die Komplexität der SAP-Anwendungen in Banken stetig zunimmt. Damit steigen unweigerlich auch die Anforderungen an deren Wartung, Betreuung und Weiterentwicklung an das sogenannte Application Management. Um diesen gerecht zu werden, ist das Outsourcing des Anwendungsmanagements als eine Option ins Blickfeld der Banken gerückt. Die anspruchsvollen Rahmenbedingungen der Finanzbranche machen „Make or Buy“ zu einer strategischen Fragestellung. Die Mehrheit der Banken ist bereit, Teile

des Anwendungsmanagements ihrer SAP-Umgebung an qualifizierte Dienstleister auszulagern. Gleichzeitig existiert Zurückhaltung, die mit hohen Anforderungen an den Dienstleister verknüpft ist. Dies sind Ergebnisse der jüngsten PAC-Studie zu den Trends im SAP-Anwendungsmanagement in Banken.

Steigender Kostendruck

Ein wichtiger Auslöser für das zunehmende Interesse an Application Management Services ist der Druck, der aktuell aufgrund des Wettbewerbs, der unsicheren Lage in den Finanzmärkten, steigender Kosten und regulatorischer Anforderungen auf vielen Banken lastet. Er führt unausweichlich zu Anpassungen der

IT-gestützten Wertschöpfungskette, mit der auch Veränderungen in der IT-Organisation und Entscheidungen über „Make or Buy“ einhergehen. Der Kostendruck und regulatorische Anforderungen würden zunehmenden Einfluss auf das Geschäft nehmen. Innerhalb der IT-Organisation reagiere man darauf, indem sämtliche Prozesse und Sourcingstrategien überdacht werden, so ein Geschäftsführer bei der IT-Tochter einer Bank.

Marktanalysen von PAC belegen den hohen Stellenwert von Application Management Services in der Bankenbranche. Finanzinstitute geben in Deutschland für anwendungsbezogene IT-Dienstleistungen heute bereits 1,5 Milliarden Euro aus. Etwa ein Drittel der Aufwendungen fließt in Services für das Anwendungsmanagement, also die Wartung, Betreuung und Weiterentwicklung von Softwareanwendungen. PAC prognostiziert, dass die Ausgaben für externe Application Management Services mittelfristig um rund drei Prozent jährlich steigen. Während Banken zunächst vor allem das Management von Anwendungen für generische Prozesse extern vergeben haben, sind es heute immer öfter auch branchenspezifische Applikationen, die komplexe, geschäftskritische Prozesse unterstützen. Dazu zählen auch die Softwareanwendungen aus dem Lösungsportfolio SAP für Banking.

Motive für die Auslagerung

Die PAC-Studie hat drei Hauptmotive ans Licht gebracht, die im Spannungsfeld der veränderten Rahmenbedingungen zur Auslagerung anwendungsbezogener Aufgaben im SAP-Umfeld führen („Buy“):

Checkliste: Anforderungen an Application-Management-Partner

Welchen Anforderungen muss ein Dienstleister als geeigneter Partner beim Application Management gerecht werden?

- Einhaltung des Leistungsversprechens
- Fundiertes IT-Architektur-Know-how und bankfachliche Kompetenz: höchste Kenntnisse der IT-Architektur (Technologie) sowie bankfachlicher Themen (Prozesse)
- Zertifikate als Nachweis von Kenntnissen: Methodenkompetenz anhand von Zertifizierungen (SAP-bezogen) oder gemäß Vorgehen nach ITIL V3
- Referenzen aus vergleichbaren Vorhaben sowie nach Möglichkeit aus identischem Banksegment
- Kontinuität im Beraterteam: Dauerhafte Zusammenarbeit mit dem gleichen Personenkreis, um Austausch und Ideen zu fördern
- Zusammenarbeit auf Augenhöhe
- Flexibilität: flexible Reaktion auf veränderte Rahmenbedingungen und der Blick über den Tellerrand
- Transparente Leistungsabrechnung: eine gut nachvollziehbare und nachfrageorientierte Abrechnung der Leistungen

- Kosteneinsparungen durch effiziente Leistungserbringung
- Konzentration auf das Kerngeschäft und Innovationen
- Ergänzung begrenzter Kapazitäten (Wissen und Ressourcen) und Risikominimierung

Die hohen IT-Ausgaben in Finanzinstituten führen unweigerlich zu Maßnahmen, um die Kosten zu optimieren. Aus Gründen der Wirtschaftlichkeit müssen sich Banken die Frage stellen, ob es in Zukunft überhaupt möglich sein wird, die für sämtliche Fachgebiete und Spezialisierungen benötigten Kapazitäten intern vorzuhalten. Vielen Banken gelingt es, durch die Zusammenarbeit mit einem qualifizierten Partner die Ausgaben für das Anwendungsmanagement und damit für die IT zu senken. Untersuchungen zeigen, dass qualifizierte Application-Management-Anbieter Skalen- und Synergieeffekte erzielen. Der vermehrte Einsatz von Werkzeugen und Methoden beispielsweise für wiederkehrende Tätigkeiten erhöht den Automatisierungs- und Standardisierungsgrad der Services, wodurch Reibungsverluste vermieden und Einsparungen erzielt werden.

Banken stehen vor der Herausforderung, mit IT-bezogenen Maßnahmen auf die veränderten Rahmenbedingungen im Finanzsektor zu reagieren. Dazu zählen Innovationsvorhaben, die dabei helfen, die Qualität der Anwendungen und unterstützten Prozesse zu steigern. Mithilfe moderner Anwendungslandschaften sind Banken besser in der Lage, auf Marktveränderungen zu reagieren. Die Zusammenarbeit mit Dienstleistern bietet ihnen daher die Möglichkeit, die internen IT-Mitarbeiter von wiederkehrenden Aufgaben zu entlasten, damit sie sich auf strategische Aufgabenstellungen rund um das Kerngeschäft und Innovationsthemen konzentrieren können.

Die Komplexität der SAP-Anwendungen und die Bandbreite der SAP-bezogenen Themen nehmen stetig zu. Banken sehen in der Einbindung von externen SAP-Spezialisten die Möglichkeit, die SAP-Themen besser zu beherrschen und Ausfallrisiken zu minimieren. So sind für die Wartung von SAP-Bankanwendungen etwa spezielle Kenntnisse zu den branchenspezifischen SAP-Modulen, Softwareständen und Schnittstellen notwendig, die innerhalb einer Bank oft nicht vollständig abgedeckt werden können. Auch die Anpassung der SAP-Bankanwendungen an die individuellen Bedürfnisse der Banken, das sogenannte Customizing, erfordert besonderes Wissen. Was die Ausfallrisiken betrifft, so ist ein Dienstleister aufgrund seiner Fokussierung oft in der Lage, schneller auf Fehler zu reagieren und diese in kurzer Zeit zu lösen. Die Reaktionszeit ist in der Regel auch vertraglich festgelegt. Die

Gefahr, dass eine verzögerte Problemlösung zum Beispiel beim Ausfall einer Anwendung unkalkulierbare Folgekosten verursacht, ist reduziert.

Klare Aufgabenstellung und Rollenverteilung

Die PAC-Trendstudie zeigt, dass die Mehrheit der IT-Entscheider eine klare Vorstellung vom positiven Nutzen von Application Management Services hat. Gleichzeitig sind sie zurückhaltend und knüpfen Bedingungen an die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister, welche die Aufgabenverteilung, Prozessverantwortung und Investitionen aufseiten des Dienstleistungspartners betreffen. Konkret thematisieren die Interviewpartner die Qualitätssicherung und Prozesshoheit als interne Verantwortlichkeiten („Make“). Banken möchten sicherstellen, dass die Qualität der Anwendungen den hohen Ansprüchen einer Bank gerecht wird, indem sie die Qualitätssicherung im Anwendungsmanagement intern vornehmen. Auch die Hoheit über kritische Geschäftsprozesse möchten die IT-Entscheider mehrheitlich intern verankern. Eine genaue Beschreibung der Aufgabenstellung und Rollenverteilung im Rahmen des Anforderungsmanagements ist dafür unabdingbar. Dies hilft auch, im Rahmen von „Buy“-Entscheidungen dennoch die Unabhängigkeit vom Dienstleister zu sichern. So besteht die Möglichkeit, zunächst nur Routinetätigkeiten wie die reine Softwarewartung (Application Maintenance im Rahmen des Application Management) und/oder wiederkehrende Aufgaben wie die Ticketbearbeitung an einen Dienstleister zu übergeben. Auf diese Weise werden strategische und Management-relevante Aufgaben, die mit speziellem Fach- und Prozesswissen verbunden sind, in jedem Fall intern belassen.

Dienstleisterprofil

Die PAC-Trendstudie verdeutlicht, dass die Anforderungen der Banken an einen Dienstleister im SAP-Anwendungs-



Eike Bieber gehört zu PACs Financial-Services-Team. Ihr Schwerpunkt ist die Banken- und Versicherungsbranche in Deutschland und der Schweiz. Außer-

dem ist sie für Themen rund um SAP Services zuständig. Darüber hinaus koordiniert Eike Bieber einen Teil von PACs Marketing und Communication Services.

management hoch sind. Es besteht Eignung, dass die eingesetzten Berater neben SAP-Kenntnissen vor allem bankfachliche Kompetenz benötigen, damit ein Dienstleister sein Leistungsversprechen einhalten kann. Wichtig sind den Banken strategische Vorinvestitionen zum Beispiel in den Wissensaufbau und die laufende Vertiefung der Kenntnisse als Grundvoraussetzung, um längerfristig mit einem Dienstleister zusammenzuarbeiten. Gewünscht sind außerdem Kontinuität und Flexibilität aufseiten des Beraterteams sowie eine transparente Preisgestaltung.

Fazit

Veränderte Rahmenbedingungen in der Bankenbranche führen zur Anpassung der IT-Wertschöpfung. In diesem Spannungsfeld kommen Finanzinstitute nicht umhin, die Optionen im Application Management als Teil ihrer Sourcing-Strategie intensiver zu prüfen. Die PAC-Studie verdeutlicht den Trend hin zu mehr „Buy“ im Application Management. Es besteht Interesse an der Zusammenarbeit mit qualifizierten Application-Management-Dienstleistern. Gleichzeitig prüfen die Banken genau, welche anwendungsbezogenen Aufgaben sie intern belassen („Make“) und welche sie einem externen Partner anvertrauen („Buy“). Im Interesse einer intensiveren Kooperation im Anwendungsmanagement sollten Banken und Dienstleister bereit sein, sich aufeinander zuzubewegen und die Wünsche und Anforderungen optimal abzustimmen.

www.innobis.de
www.pac-online.de

Bei Interesse an der kostenfreien, kompletten Studie kontaktieren Sie bitte Alexandra Osmani, Ansprechpartnerin für Public Relations bei Innobis (a.osmani@innobis.de).



Jörg Petersen ist seit 2004 Vorstand bei Innobis, der IT- und SAP-Beratung für Banken und Finanzdienstleister. Petersen legte bereits im Studium seinen Interessens-

schwerpunkt auf die Finanzwirtschaft und Informatik und war im Finanzdienstleistungssektor tätig. Er hatte dabei leitende Positionen in den Bereichen Grundsatz, Controlling und zentrale Aufgaben inne. 1997 wechselte er in das SAP-Beratungsgeschäft.

Camelot schnürt Gesamtpaket für globales Lean Supply Chain Management

Nachfrage regelt die Produktion



Ständige Nachfrageschwankungen machen es für Unternehmen schwierig, verlässliche Prognosen über Kundenbedarfe zu treffen. Ein neuer, IT-gestützter Planungs- und Steuerungsansatz von Camelot bietet die Möglichkeit, die gesamte globale Lieferkette am aktuellen Absatz auszurichten.

Der klassische Push-Ansatz, mit dem die Hersteller ihre Produkte auf Basis fester Pläne auf den Markt bringen wollen, ist längst an seine Grenzen gelangt. Verursacht wird dies durch Faktoren wie die Volatilität der Märkte und die zunehmend komplexen Produktportfolios. Hinzu kommt, dass die Lieferketten und Produktionsstufen von Unternehmen immer verzweigter werden, weil sie über mehrere Länder und Kontinente reichen und häufig an spezialisierte Hersteller ausgelagert sind. Mit den üblichen Standard-Planungssystemen lässt sich diese Variabilität nicht meistern, da diese selbst zu komplex sind, um auf die vielen Planabweichungen zu reagieren. Die Nachteile sind enorm: Aufgrund der erhöhten Unsicherheiten produziert ein Hersteller seine Produkte nie genau in den Mengen, die für die

aktuellen Bestellungen nötig wären. Zudem ist er laufend gezwungen, seine Produktion umzuwerfen, um die Variabilität zu puffern – was mit erheblichem Zeit- und Kostenaufwand verbunden ist und dazu führt, dass die Ressourcen nicht optimal genutzt werden.

Auf tatsächlichen Abfluss reagieren

Wesentlich näher am Markt ist der Pull-Ansatz, mit dem die Hersteller nicht auf Plansignale, sondern auf den tatsächlichen Abfluss reagieren. In diesem Fall wird erst dann ein Signal für die Nachproduktion gegeben, wenn ein Produkt einen bestimmten Bestandslevel – den sogenannten Meldebestand – unterschritten hat und im Lager aufgefüllt werden muss. „Um diese Flexibilität und Agilität in der Lieferkette zu

erreichen, müssen wir die Durchlaufzeiten drastisch verkürzen“, betont Christoph Lieth, Leiter des Kompetenzzentrums Supply Chain Management

Globales Lean Supply Chain Management

- Flexibilität und Agilität in der Lieferkette
- gleichmäßige Produktion, kürzere Produktionszyklen
- minimale Rüstzeiten
- optimale Auslastung der Produktionsanlagen
- geringere Produktionskosten und weniger Lagerbestände
- höhere Kundenliefertreue
- vereinfachte Prozesse zur Planung und Steuerung

bei Camelot. „Dies lässt sich dadurch erreichen, dass ein Produkt öfter im Takt und in kleineren Mengen hergestellt wird.“

Als Lean-Production-Ansatz haben viele Unternehmen dieses Konzept in den vergangenen Jahren umgesetzt, sich dabei aber auf die Produktion in einzelnen Werken beschränkt. Um den maximalen Lean-Effekt zu erzielen, dehnten die Management- und IT-Berater von Camelot das Konzept erstmals auf die gesamte Wertschöpfungskette aus – über alle Produktionsstufen und Ländergrenzen hinweg. Darüber hinaus schließt der neue Planungs- und Steuerungsansatz ein Gesamtkonzept für die komplette Neuorganisation der Rollen und Verantwortlichkeiten im Supply-Chain-Umfeld sowie eine spezielle IT-Lösung ein: die Lean SCM-Suite, die den SAP-SCM-Standard um das Rhythm Wheel und Camelot Add-ons erweitert. So können mit einem Add-on, das Camelot für die Komponente Supply Network Planning (SNP) im SAP Advanced Planner & Optimizer (APO) entwickelt hat, auch sehr komplexe Meldebestände von Produkten berechnet und gemanagt werden. Selbst wenn es sich um Tausende Produkte und Vorstufen handelt, ist dieses Add-on in der Lage, die Meldebestände in den Lagern den aktuellen Nachfragesignalen anzupassen – auch wenn es sich dabei um weitverzweigte, mehrstufige Netzwerke handelt. Da die Camelot Lean SCM Suite dazu die neue Datenbanktechnologie SAP Hana nutzt, lassen sich solche Berechnungen in nur wenigen Sekunden durchführen.

Rhythm Wheel steuert Produktion

Weiteres Herzstück der Lean SCM Suite ist das Rhythm Wheel, das in die operative Produktions- und Feinplanung (PP/DS) von APO integriert ist. Mit diesem Produktionsrad legt ein Unternehmen fest, welche Produkte wann, in welcher Reihenfolge und welchen Mengen hergestellt werden: Jedes Produkt ist auf dem Rad wie ein Kuchenstückchen angeordnet. Die Produktion wird über die Zusammensetzung des Rads, also die Parameter Reihenfolge und Größe der Kuchenstücke, gesteuert. Dabei kann es sich um eine fixe Taktung der Produktionsreihenfolge, zum Beispiel im Zwei-Wochen-Rhythmus, handeln. Hat sich das Rhythm Wheel in diesem Zeitraum einmal komplett gedreht, beginnt der Produktionszyklus erneut. Liegt ausreichend Material auf Lager, wird ein Produkt im Kreislauf übersprungen und erst beim nächsten Umlauf wieder hergestellt. Dagegen sind die variablen Rhythm Wheels so gestaltet, dass sie aktuell auf Absatzänderungen reagieren: Wird ein bestimmter Zielbestand unterschritten, stößt

ein spezielles Pull-Signal die Nachproduktion an; je nach Nachfrage kann die Produktion größer oder kleiner laufen. Ein integriertes Monitoring-Werkzeug überwacht die Variabilitäten auf Basis von Kennzahlen.

Eine Besonderheit des Rhythm-Wheel-Konzepts liegt in der Berechnung der Auftragsmengen. Im kurzfristigen Bereich laufen nur noch Planaufträge in Höhe des tatsächlich benötigten Nachschubs in die Produktion. Im Mittel- bis Langfristbereich werden die Planaufträge auf Basis der geplanten Zugänge und Absatzprognosen berechnet. So wird die fristgerechte Beschaffung der Rohstoffe sichergestellt. „Ein wesentlicher Vorteil unseres Lean-Planning-&-Scheduling-Ansatzes ist, dass die Produktionszyklen zugleich verkürzt werden und konstant bleiben“, erläutert Christoph Lieth. „Dies minimiert die Rüstzeiten, denn die Produktion kann sich auf die nächsten Zyklen rechtzeitig einstellen.“ Zugleich werden die Anlagen differenziert ausgelastet sowie die Produktionskosten und Lagerbestände gesenkt, während die Kundenliefer-treue steigt.

AstraZeneca profitiert von Pull-Prinzip

Ein Unternehmen, das die Vorteile des neuen Planungs- und Steuerungsansatzes von Camelot umsetzt, ist AstraZeneca. Der Pharmakonzern stellte mit Unterstützung der Camelot-Berater sein internationales Liefernetzwerk mit verschiedenen Produktionsstufen komplett auf den Pull-Ansatz um. So wurde an verschiedenen Standorten in Deutschland das Rhythm Wheel eingeführt, um die Produktion konstant zu halten. Alle Artikel werden in einem bestimmten Rhythmus in einer festgelegten Reihenfolge und Menge hergestellt. AstraZeneca profitiert von verbesserten Beständen und einer besseren Nutzung der Produktionsanlagen, weil die Zuverlässigkeit in der Produktion deutlich stieg. „Im Gegensatz zu früher, als Ad-hoc-Aufträge uns die Planungen durcheinanderbrachten und zu hohen Umrüstzeiten führten, können wir jetzt sehr variabel damit umgehen

und lasten unsere Anlagen effektiver aus“, zieht Burkhard Braatz, ehemaliger Operations Manager bei AstraZeneca, Bilanz. Jeden Morgen wird ein Report über den aktuellen Lagerbestand gezogen, der zeigt, wie sich der Bestand im Verhältnis zum Zielbestand verhält. Die Differenz ergibt dann die Menge, die der Pharmakonzern beim nächsten Auftrag produzieren muss.

Integrierter Beratungsansatz

Camelot berät Unternehmen bei der Umstellung auf den neuen Planungs- und Steuerungsansatz mit einem Gesamtpaket, das von Prozessdesign und Re-Engineering über die Flexibilisierung der Produktion bis zur Transformation der gesamten Organisation im Supply-Chain-Umfeld sowie zur IT-Implementierung reicht. Um zu prüfen, wie sich eine Umstellung auf den Pull-Planungsansatz für ein Unternehmen auswirken würde, bietet sich zunächst eine Simulation an, die vier bis sechs Wochen dauert. Soll ein einzelner Standort, der bereits SAP APO nutzt, bearbeitet werden, muss mit einer Projektlaufzeit von rund zwei Monaten gerechnet werden. Die gesamten globalen Liefer- und Produktionsketten eines Konzerns wie AstraZeneca auf das Pull-Prinzip umzustellen, beansprucht zwei bis drei Jahre.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 131



» Beim Lean-Planning-&-Scheduling-Ansatz werden die Produktionszyklen zugleich verkürzt und bleiben konstant. «

Christoph Lieth leitet das Kompetenzzentrum Supply Chain Management bei Camelot ITLabs.



Wie man mit SAP EH&S Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutzthemen zuverlässig im Blick behält

Inseln sind keine Lösung

Beim Begriff Umweltmanagement denkt man in erster Linie an Unternehmen aus der chemischen oder pharmazeutischen Industrie. Nichtsdestotrotz muss sich jedes globale Unternehmen diesen Aufgaben und Anforderungen stellen, um am Markt mithalten zu können.

Von Ralf Ufheil, SAP Consultant, Ciber



Die Einhaltung sowie der Nachweis gesetzlicher Vorschriften und der Sicherheit für Mitarbeiter sind nicht nur beim Einsatz von Gefahrstoffen entscheidend – auch beim Thema Luftverschmutzung und Abfallentsorgung spielen sie eine wesentliche Rolle. Für Unternehmen gestaltet es sich immer schwieriger, den Überblick über alle Vorschriften zu behalten und den notwendigen Informationsfluss nach innen und außen sicherzustellen. Dazu gehören unter anderem die Bereitstellung von Datenblättern und Anweisungen sowie die Erstellung von Transport- und Packlisten. Um diese Aufgaben möglichst nahtlos in die Unternehmensprozesse zu integrieren, bietet SAP mit Environment, Health and Safety (EH&S) eine Lösung,

die sich voll in die relevanten Prozesse der SAP-Landschaft integrieren lässt. Das gilt für logistische und interne Prozesse, für die Bereiche SD, MM und QM sowie für HR und PM. Im Gegensatz zu den Insellösungen, die bei vielen Unternehmen im Einsatz sind, fallen dadurch Probleme mit der doppelten Datenhaltung und den Schnittstellen weg.

Bewusstsein schaffen

EH&S integriert Umwelt-, Sicherheits- und Gesundheitsanforderungen überall dort, wo es notwendig ist, und hält das ERP-System schlank und schnell. Leider sind sich dessen noch zu wenige Entscheider bewusst. Das System stellt beispielsweise alle relevanten Daten für Transportbegleitpapiere,

Angaben zur korrekten Lagerung von Stoffen, die Durchführung von Entsorgungsabwicklungen oder Prozesse der Instandhaltung zentral zur Verfügung, ohne die Prozesse im Unternehmen zu beeinflussen. Am Beispiel der Gefahrgutabwicklung lässt sich gut verdeutlichen, wie EH&S arbeitet: Wenn alle Daten zu den relevanten Stoffen erfasst sind, kann der Gefahrgutstamm befüllt werden. Der Gefahrgutstamm umfasst dann alle zentralen Daten, die für die Prüfungen in den logistischen Prozessen notwendig sind, wie Auftrag, Lieferung oder Transport, die korrekte Lagerung, die Durchführung von Entsorgungsabwicklungen oder Prozesse der Instandhaltung. Darüber hinaus sind die Informationen aus dem Gefahrgutstamm auch für die Gefahrgutdokumente

verfügbar – die Zeiten doppelter Dateneinhaltung gehören damit der Vergangenheit an.

Ebenfalls eine wichtige Rolle spielt EH&S beim Arbeitsschutz und wird damit für Unternehmen aus fast allen Branchen relevant. So lassen sich beispielsweise die rechtlich erforderlichen Mitarbeiterinformationen für den sicheren Umgang mit Betriebsmitteln wie Maschinen und Stoffen ohne großen Aufwand bereitstellen. Ebenfalls sind die Prozesse zum Melden von Unfällen bei den zuständigen Behörden integriert. Arbeitssicherheit verlässt damit den Status einer ungeliebten, weil zusätzlichen Aufgabe und wird zu einem festen Bestandteil des Unternehmens, ohne dass dafür viel Zeit oder Ressourcen aufzuwenden sind.

Rechtliche Verordnungen

Unternehmensextern unterstützt EH&S bei der Einhaltung rechtlicher Verordnungen wie der europäischen REACH (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemical Substances), bei Bestimmungen zur Reduzierung der Luftverschmutzung sowie bei Verordnungen von US-Behörden für Umwelt- und Gesundheitsschutz (USEPA). Während noch vor wenigen Jahren die Regularien in eine Tabelle passten, gestaltet sich heute die Prüfung der Vorschriften und die Aktualisierung der Datenbestände als Herkulesaufgabe. Zu übergeordneten Vorschriften kommen meist noch länderspezifische Vorgaben. Nicht zuletzt machen die unterschiedlichen Sprachen die Einhaltung der Vorschriften in einem vertretbaren Zeitrahmen ohne die Hilfe eines Systems wie EH&S nahezu unmöglich. Beispielsweise müssen Hersteller oder Importeure ihre Stoffe zunächst registrieren, bevor diese in den Verkehr gebracht werden dürfen. Die dabei erhobenen Informationen sind von der hergestellten oder importierten Menge abhängig. Es gilt, die Mengen aus der Beschaffung und dem Vertrieb mit den entsprechenden Stoffdaten zu verknüpfen. Somit wird die Grundlage geschaffen, auf der das vorgeschriebene sogenannte Substance Volume Tracking (SVT) aufbaut. Die Herausforderung bei der Abbildung in einem ERP-System liegt in der Ermittlung der Materialbelege aus dem Vertrieb, der Beschaffung und der Produktion. Andererseits müssen die ermittelten Materialien mit Stoffen verknüpft werden, um die korrekten Mengen berechnen zu können. Da nur hergestellte und importierte Stoffe verfolgt werden müssen, liegt eine zusätzliche Herausforderung in der Selektion der betroffenen Prozesse. Abschließend erfolgt die Überwachung der produzierten beziehungsweise importierten Mengen im Vergleich zu den registrierten. SAP EH&S überwacht alle

Vorschriften und warnt, wenn Einfuhrgrenzen erreicht sind oder zusätzliche Länderbestimmungen eine weitere Anmeldung notwendig machen. Für Mitarbeiter, die täglich damit arbeiten, ist dies eine Erleichterung, denn statt selbst alle Regeln im Kopf zu haben, kann EH&S steuernd eingreifen. Dies ist deshalb entscheidend, da es immer wieder zu Änderungen in den Regelungen kommt. Nachdem beispielsweise zum 1. Dezember 2010 die Registrierung von Mengen größer als 1000 Tonnen pro Jahr in Kraft trat, müssen seit dem 1. Juni 2013 auch Mengen, die größer als 100 Tonnen pro Jahr sind, registriert werden. Die letzte Stufe, eine Registrierung der Mengen, die größer sind als lediglich eine Tonne pro Jahr, erfolgt dann zum 1. Juni 2018. Spätestens mit den zahlreichen Registriervorgängen, die dann notwendig werden, brauchen Unternehmen eine zuverlässige Hilfe. Das Ende der Regularien ist also noch lange nicht in Sicht. EH&S berücksichtigt bereits jetzt proaktiv diese Anforderungen und stellt damit eine zukunfts-sichere Investition dar. Darüber hinaus werden die Strafen für Vergehen beim Umweltschutz immer drastischer – neben reinen finanziellen Strafen ist vor allen Dingen ein drohender Imageverlust für Unternehmen kaum tragbar.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 131

ciber
Client focused. Results driven.



Ralf Ufheil verfügt über zehn Jahre Erfahrung als Inhouse Consultant in der Logistik (Non-SAP). Er ist seit sieben Jahren SAP Consultant für Logistic Execution und PLM (EH&S und Rezeptentwicklung) und verantwortet dabei die Konzeption und Einführung von EH&S-Systemen.



Monatlich und überall – das E-3 Magazin ist die größte freie Plattform der deutschsprachigen SAP-Community.

Serie Teil 5: Mehrarbeit, Überstunden und verfallener Urlaub bedeuten nicht selten reinstes Chaos



Verbesserte Work-Life-Balance

© Boguslaw Mazur, Shutterstock.com

Qualifizierte Mitarbeiter erhalten oftmals mehr Arbeit, die nur mit Überstunden und Verzicht auf Urlaub zu erledigen ist. Wenn durch Prozessoptimierung Verschwendung eliminiert ist, Aufgaben delegiert sind und geordneter gearbeitet wird, können Überstunden abgebaut und Urlaub zu den gewünschten Terminen genommen werden.

Von Jörg Starke, Timconcept, und Jörg Hofmann, Pikon Deutschland

Ohne jeden Zweifel braucht auch der motivierteste und beste Mitarbeiter seine tägliche Pause von der Arbeit und in regelmäßigen Abständen eine Auszeit. Sicher, früher war die tägliche Arbeitszeit länger und man hatte weniger Jahresurlaub. Die moderne Technik ermöglicht es jedoch, dass heute in der gleichen Zeit deutlich mehr geleistet wird und so die Arbeitsintensität stark zugenommen hat. In jedem Falle ist jedoch festzuhalten, dass qualifizierte Mitarbeiter und Führungskräfte viele Überstunden leisten, ihr Ausgleich durch Freizeit schwierig und ihr wohlverdienter Urlaub nur mit Mühe zu regeln ist.

Das Management von Überstunden und Urlaub ist in der Regel für alle Beteiligten unbefriedigend und chaotisch. Die Zahlen sprechen für sich: In Deutschland leisten etwa 50 Prozent der Erwerbstätigen regelmäßig Überstunden und schieben eine Bugwelle von 1,3 Milliarden dokumentierten Überstunden über dem Soll vor sich her. Die tatsächliche Mehrarbeit wird vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung sogar doppelt so hoch eingeschätzt. Etwa 37 Prozent aller Arbeitnehmer lassen Urlaubstage verfallen. Insgesamt werden zwölf Prozent der Urlaubstage nicht genommen, also im Durchschnitt drei Urlaubstage pro Person.

Mehr Freizeit durch Überstunden?

Dabei besteht reichlich Potenzial, um den Bedarf an Überstunden

abzubauen beziehungsweise zu senken, wie das folgende Beispiel zeigt: Ein Mitarbeiter der Arbeitsvorbereitung/Fertigungssteuerung eines großen, mittelständischen Maschinenbauunternehmens ist in seiner Kapazität mit 24 Tagen pro Monat à sieben Stunden eingeplant, das heißt, er hat im Monat bereits Mehrarbeit von vier Tagen abzuleisten. Das sind 28 fest eingeplante Überstunden. Hier ist von vornherein die Frage zu stellen, wie diese Überstunden durch Freizeit abgebaut werden sollen. Ebenso muss damit gerechnet werden, dass dieser Mitarbeiter seinen Urlaub nicht oder nur selten in geordneter Form nehmen kann. Die unzureichend definierten Prozesse bewirken, dass der gleiche Mitarbeiter mit reichlich verschwendeten Aufgaben zu kämpfen hat, die nicht nur seine normale Arbeitszeit absorbieren, sondern zusätzlich noch viele Überstunden erfordern. Bei der Ermittlung der Verschwendung gilt, dass alles Verschwendung ist, was der Kunde nicht bezahlt, was nicht zu den Aufgaben des Mitarbeiters gehört oder was nur Chaosverwaltung darstellt.

Verschwendete Arbeitszeit

SAP kann nun ein Bestandteil des Problems oder auch ein Bestandteil der Lösung sein. Unnötig komplizierte IT-Prozesse, nicht anwenderfreundliche Erfassungsmasken sowie mangelhafte oder fehlende Anwenderdokumentationen tragen zur Verschwendung von Arbeitszeit bei. Beispielhaft sei hier die Überschwemmung der SAP-Inbox eines Mitarbeiters mit Genehmigungs-

workflows (beispielsweise zur Freigabe von Bestellanforderungen) genannt. Häufig wird der ursprünglich papiergetriebene Prozess eins zu eins in SAP umgesetzt, ohne die Sinnfrage zu stellen oder die technischen Möglichkeiten konsequent zu nutzen. So könnten beispielsweise Freigaben flexibel anhand von Merkmalen wie Kostenstelle oder Warengruppe gesteuert werden. Außerdem könnten Bagatellfälle anhand von Mindestbeträgen von vornherein ausgesiebt werden. Stellt man dem Mitarbeiter dann auch noch eine mobile Applikation zur Verfügung, so kann er Freigaben nicht nur an seinem Arbeitsplatz, sondern auch während einer Dienstreise vornehmen.

In geordneten Bahnen

In diesem Beispiel wird nur die Situation eines Mitarbeiters beschrieben, es sei aber erwähnt, dass auch andere Mitarbeiter aus dem Unternehmensbereich unter der gleichen Situation leiden. Wenn alle Mitarbeiter in geordneten Prozessen arbeiten und mit weniger Verschwendung zu kämpfen haben, werden sie ihren Urlaub auch pünktlich und in geordneter Form nehmen können.

www.timconcept.de

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 131

PIKON
International
Consulting Group

GANZ EINFACH!



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

Einfach Code scannen und
mehr erfahren!



Open-Source-Lösungen erweitern das Monitoring auf die Endanwenderebene

Die totale Überwachung

Für Unternehmen mit einem SAP-System stellt das Monitoring eine große Herausforderung dar. Es gilt, stets im Bild darüber zu sein, wie effizient einzelne Komponenten arbeiten. Das Monitoring des SAP-Systems mit Onboard-Mitteln wird dabei oft durch Open-Source-Lösungen ergänzt, die spezielle Aspekte überwachen.

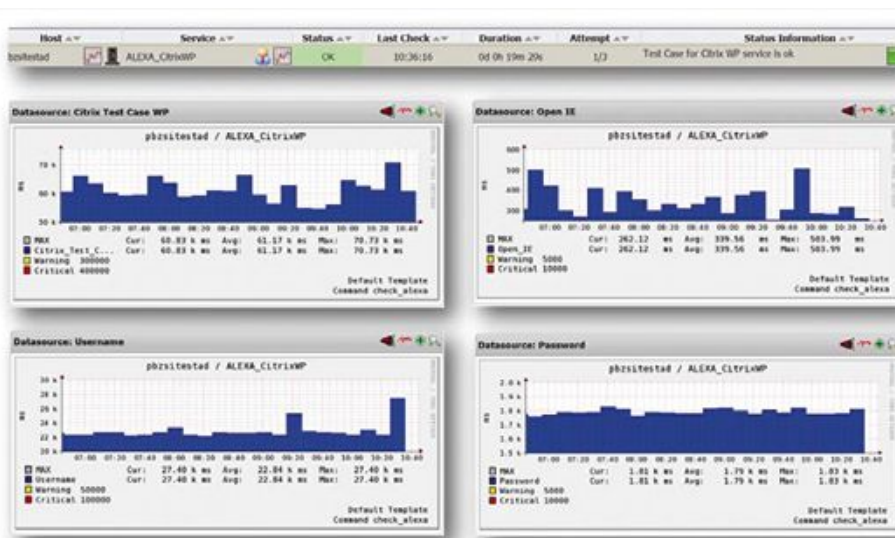
Von Georg Kostner, Würth Phoenix

SAP-Systeme verfügen über eigene, mächtige Monitoring-Werkzeuge. Bei einem SAP-zentrischen Monitoring, wenn also hauptsächlich SAP-Systeme überwacht werden, bietet im Prinzip der Solution Manager alles, was der SAP-Administrator benötigt. Er fungiert als zentrales Tool und liefert zahlreiche Informationen über den Systemstatus der Installation. Oft stellt sich jedoch die Zusatzfrage, wie und ob das Monitoring der SAP-Umgebung in den übergeordneten Überwachungsprozess der gesamten IT-Infrastruktur eingebunden werden kann. In diesem Zusammenhang wird insbesondere das Monitoring der sogenannten Real User Experience, also der funktionalen Überwachung und Sicherstellung von IT-gestützten Geschäftsprozessen auf Endanwender-Ebene, immer wichtiger.

Konkret geht es darum, wie das Leistungsverhalten der zu überwachenden SAP-Anwendungen und aller korrelierenden Dienste pro Endbenutzer in den traditionellen Überwachungsprozess integriert werden kann, und dabei auch Cloud-Dienste lückenlos einzubinden. Lücken entstehen in Zusammenhang mit der Überwachung von SAP-Diensten nämlich oft dann, wenn SAP-Dienste über Citrix oder Terminal Server genutzt werden. Das Monitoring mit Onboard-Mitteln erkennt dabei nicht immer, wie gut Citrix beim Endanwender funktioniert. Wenn die Endanwender mögliche Performanceprobleme beklagen, kann die IT oft nicht feststellen, ob die SAP-Anwendung langsam ist, ob es an Citrix und dessen Latenzzeiten liegt oder ob eine Kombination aus beidem der Grund ist.

Aktiver Überwachungsansatz

Eine interessante Neuerung für SAP-User ist der aktive Überwachungsansatz durch das Open-Source-Projekt von Al'eva. Al'eva ist ein Python-Modul, das Kapazitäten zur Verfügung stellt, um grafische User Interfaces mithilfe von Computersimulationen automatisiert zu testen. So lassen sich die Verfügbarkeit und die Leistung der Anwenderapplikationen, die zum Beispiel über Citrix und Windows Terminal Server laufen, sicherstellen. Ausgehend von einer horizontalen Messung der Auslieferungsfähigkeit wird so die Leistungsqualität aus dem Blickwinkel des Anwenders überprüft. Das in das Überwachungsangebot der Systemmanagementlösung NetEye integrierte Tool wurde auf Basis der Bilderkennung OpenCV Vision Library zur Erkennung von Objekten auf Template-basierten Mustern und zur Identifizierung von User-Interface-Elementen, etwa Labels, Input-Feldern, Buttons, Links oder Trees, kreiert, um mit ihnen wie physische User interagieren zu können. Eine auf Ninja Python basierte Entwicklungsumgebung ermöglicht es dabei, definierte Test Cases zu schaffen. Die Durchführung dieser Test Cases mittels Al'eva ist SAP-kompatibel und kann zum Beispiel neben NetEye auch mit Nagios, Icinga, Shinken oder anderen Monitoring-Systemen eingesetzt werden. Mit einer flexiblen Sprache wie Python lassen sich dabei auch komplexe SAP-Transaktionen simulieren. Al'eva kann im zentralen Rechenzentrum, aber auch an Remote-Standorten verteilt betrieben werden. Dadurch ist es möglich, beispielsweise Antwortzeiten eines Systems in der japanischen Niederlassung mit denen von China oder den USA auf einfache Weise zu vergleichen.



Beispiele ausgeführter Test Cases mit Al'eva.

Passiver Ansatz mit ntop

Auch ein passiver Überwachungsansatz auf Endanwender-Ebene kann mittlerweile weitgehend mit Open-Source-Lösungen abgedeckt werden. Als Beispiel sei hier ntop genannt. Mittels einer gesonderten Appliance und einem vorinstallierten ntop-Paket als passivem Ermittler der Daten kann hier die Performancekontrolle lückenlos vollzogen werden. Die Integration der entwickelten Probe-Software in NetEye ermöglicht es dabei, durch intelligente Aggregationen zu erkennen, wo die Performance einzelner Services einwandfrei und wo sie mangelhaft ist. Der Ansatz erhebt schließlich über ein passives Monitoring die Netzwerk-Kennzahlen und analysiert, inwiefern die Netzwerkverbindung die Performance negativ beeinflusst oder bestimmte Auswirkungen auf Server-/Applikationsseite hat. Dafür wird für jede Anwenderanfrage ein periodischer Überwachungsprozess des Netzwerks auf Client-, Server- und Applikationsseite angestoßen. Für Administratoren steht hier also ein sofort einsetzbares Standardpaket zur Verfügung, das innovative Funktionen, einfach zu bewerkstellende Anpassungen und einen umfangreichen Support liefert, ohne mit komplexen Lizenzmodellen aufzuwarten oder aufgrund der Komplexität der Lösung lange Schulungs- und Einführungsaufwände voraussetzen.

Fazit

Bei der Auswahl eines übergeordneten Systems für die Überwachung von SAP-Diensten auch auf Endanwender-Ebene entscheiden sich immer mehr Unternehmen für eine möglichst einfach mit SAP zu integrierende Lösung, deren Einführung nicht in aufwändigen und langwierigen Projekten bewerkstelligt werden muss. Besonders für den Bereich

End User Experience haben sich dafür in jüngster Zeit Lösungen aus dem Open-Source-Bereich durchgesetzt. Unternehmen können auf ein getestetes und mit umfassendem Support versehenes Gesamtpaket setzen und dabei individuelle Erweiterungen und Anpassungen selbst vornehmen, ohne lange Projektzeiten in Kauf zu nehmen. Systeme wie Al'exe oder ntop decken dabei mittlerweile auch ein breites Aufgabenspektrum im Bereich Real User Experience ab, das in funktionaler Hinsicht den Vergleich mit proprietären Systemen nicht mehr zu scheuen braucht. Zudem verfügen die Hersteller und Dienstleister dieser Lösungen über viel Erfahrung in der praktischen Anwendung dieser Tools in einer SAP-Umgebung.

www.wuerth-phoenix.com

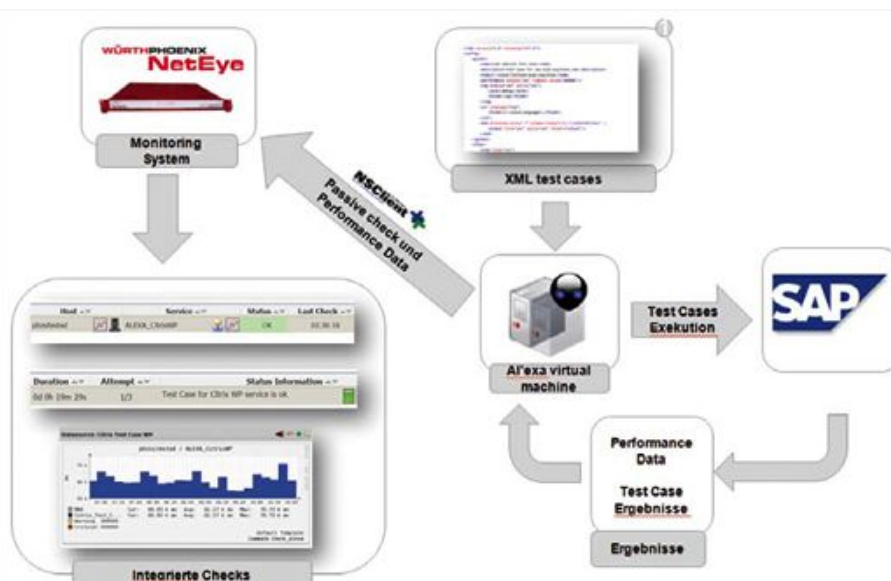
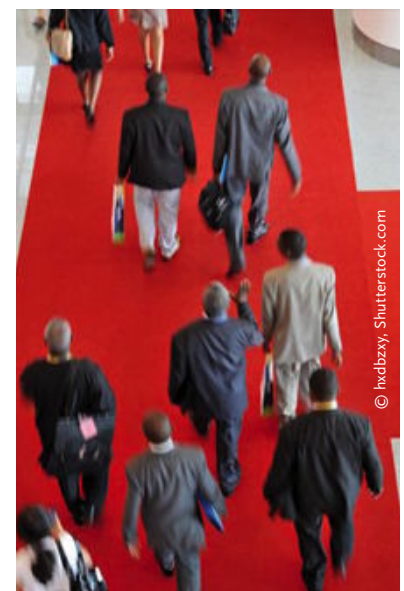


Georg Kostner ist Produktmanager der Open-Source-Überwachungslösung NetEye beim IT-Dienstleister Würth Phoenix.

Komprimiert, informativ, wissenswert

Am 10. Oktober 2013 findet in Leipzig mit dem Mittelständischen Unternehmertag Deutschland (MUT) zum neunten Mal die größte Kongressmesse des deutschen Mittelstandes statt. Im Congress Center verhandeln 4000 Unternehmerpersönlichkeiten, leitende Manager und Start-up-Unternehmer mit Politikern und Multiplikatoren aus Verbänden und Medien. In über 70 Seminaren geht es um zentrale Fragen, die Unternehmen, ihren Mitarbeitern und Kunden auf den Nägeln brennen. 120 Aussteller präsentieren branchenübergreifend ihre Unternehmen. Schwerpunkte des komprimierten Tagesprogramms sind Expertenseminare, Workshops, Unternehmenspräsentationen, hochkarätig besetzte Plenen und Podiumsdiskussionen. Im Fokus stehen die Themen Unternehmensführung, Informations- und Kommunikationstechnologie, Gesundheitswirtschaft, Logistik, Personalmanagement, Finanzwirtschaft, Energiewirtschaft und Umwelt, Marketing und Vertrieb sowie Außenwirtschaft. Wie gewohnt ergänzen die Kooperationsbörse für produzierende Unternehmen und die Veranstaltungen „Speed Connections“ sowie „Jugend trifft Wirtschaft“ das Fachangebot.

www.mittelstaendischer-unternehmertag.de



Die Integration von Al'exe in den End-User-Experience-Ansatz.

Informations- und Telekommunikationstechnik wachsen zusammen

IT & TK aus einer Hand

SAP-Bestandskunden wagen die Quadratur des Kreises: mehr Funktionen mit weniger Aufwand. Das E-3 Magazin sprach mit Garrit Skrock und Hartmut Hopf von QSC über Outsourcing, Cloud Computing und die Verschmelzung von IT und Telekommunikation.

Die QSC AG hat den erfolgreichen und bekannten SAP-Partner Info AG übernommen, damit ergibt sich für SAP-Bestandskunden ein einzigartiges Angebot aus Informations- und Telekommunikationstechnik aus einer Hand. Über Outsourcing, Cloud- und Mobile Computing sowie das ITK-Angebot sprach das E-3 Magazin mit Garrit Skrock, SAP-Vertrieb und Alliance bei QSC, und Hartmut Hopf, Bereichsleiter SAP-Applications ebenfalls bei QSC.

E-3: QSC ist mit der übernommenen Info AG ein mittelständischer und herstellerneutraler Dienstleister für IT-Outsourcing und IT-Consulting. Gleichzeitig ist man Microsoft- und SAP-Partner. Wie groß ist der Umfang des Microsoft- und SAP-Geschäfts?

Garrit Skrock: Mit dem Zusammenschluss der Info AG und QSC betritt ein mittelständisch geführtes und ausgerichtetes Unternehmen mit ITK-Kompetenz den Markt. Wichtig ist: Beide Unternehmen haben ihren Ursprung in Deutschland. Sie besitzen eigene deutsche Netze und eigene Rechenzentren nach deutschem Recht, aus denen Kunden ihre Lösungen und Services erhalten. Im ERP-Umfeld setzen wir gezielt auf SAP zur Unterstützung der Geschäftsprozesse. Wir haben aber auch hybride Lösungen entwickelt wie den Arbeitsplatz aus der Cloud – tengo –, der mit Microsoft-Produkten wie Exchange, Office, Sharepoint, Lync ausgestattet ist.

Hartmut Hopf: Mehr als die Hälfte der Services, die wir für unsere Kunden erbringen, beziehen sich unmittelbar auf die Implementierung, den Betrieb und die Optimierung von SAP-Systemen und -Anwendungen.

E-3: Sie bieten aber auch IT-Outsourcing an – für welche Produkte?

Skrock: Wir bieten Outsourcing und Cloud Services für das gesamte SAP-Portfolio in unseren eigenen fünf Rechenzentren in Deutschland an. Der

Fokus liegt auf SAP-ERP- und Business-Suite-Lösungen. Zuletzt holten virtualisierte und Cloud-Betriebsformen auf. Dabei geht es den Kunden vermehrt um die Nutzung von SAP as a Service.

Hopf: Wir betreiben derzeit mehr als 500 SAP-Instanzen in unseren Rechenzentren. Es werden alle Produkte der Business Suite betrieben, die ersten Systeme auf Basis der Hana-Datenbanktechnologie sind bereits im Einsatz wie auch die SAP-Mobile-Plattform.

E-3: Wird von SAP-Bestandskunden das gesamte ITK-Spektrum nachgefragt?



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

Hopf: Alle unsere Bestandskunden benötigen das gesamte Spektrum, natürlich mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Nehmen Sie unsere Kunden aus dem Handel: Da geht es um infrastrukturelle Anbindung von Filialen und die Ausleuchtung der Filialen mit WIFI bis zur Abwicklung der Geschäftsprozesse am POS, in der Logistik und in der Zentrale. Wir können nun diesen Kunden vollumfänglich von der Infrastruktur über Betrieb bis hin zur Prozessberatung das komplette ITK-Portfolio anbieten. Von SAP selbst gibt es Ansätze, die Telefonie und IT zu kombinieren.

E-3: Bisher allerdings mit geringem Erfolg. Wo sind die Hürden und Stolpersteine?

Skrock: Echte TK-Kompetenz basiert auf jahrelangen Erfahrungen – ebenso wie echte IT-Kompetenz. Diese zu bündeln und zu neuen ITK-Lösungen aufzubauen, ist etwas, was wir uns als Ziel gesetzt haben.

E-3: Kann es ein komplettes IT- und ITK-Angebot aus der Wolke für mittelständische Kunden geben?

Skrock: Auf SAP bezogen: ja. Ein SAP-Anwender kann heute bereits auf Basis von Business ByDesign seine ERP-Services as a Service beziehen. Andere SAP-Prozesse werden folgen. Mit einigen Abstrichen bei individuellen Kundenwünschen können wir heute bereits vollumfängliche Angebote aus der Cloud liefern.

E-3: SAP-Angebote mit optionalem ITK-Portfolio ist für die SAP-Community in dieser Breite und Tiefe neu. Was darf der SAP-Bestandskunde erwarten?

Skrock: Neben umfassenden TK-Kompetenzen über den SAP-Beratungspartner oder Rechenzentrumsbetreiber sind es die verlängerten ITK-Wertschöpfungsketten und Services aus einer Hand. Dies kann natürlich auch Kostenvorteile und eine schnelle Leistungsbereitstellung für eine ITK-Lösung bedeuten. Dazu kommen neue vorkonfigurierte

ITK-Lösungen – von denen die SAP Community wie im Bereich Mobility profitieren kann.

E-3: Wie sehen Sie den Markttrend Mobile Computing? Bleibt das Thema relevant?

Hopf: Mobile Computing ist ein Innovationstreiber im SAP-Markt. Die Potenziale, die sich aus der Mobilisierung von Geschäftsprozessen für unsere Kunden ergeben, werden immer deutlicher.

Skrock: Die mobile Kommunikation und die Mobilisierung von Geschäftsabläufen werden uns noch Jahre beschäftigen. Angefeuert durch das Bedürfnis nach mehr Flexibilität, lückenloser Verfügbarkeit und steigender Sicherheit ist Mobile Computing für uns ein Geschäftsfeld mit wachsender Bedeutung.

E-3: Was ist aus Bring Your Own Device geworden?

Skrock: In diesem Punkt sind die mittelständischen Unternehmen eher als Großunternehmen dazu aufgefordert, eine klare Richtung für die Nutzung eigener mobiler Endgeräte zu definieren. Dies gilt besonders für die Nutzung von sensiblen Unternehmensdaten auf privaten Endgeräten. Zwar ist das Thema noch nicht in allen mittelständischen Branchen gleichermaßen stark gefordert, doch wenn es um junge Nachwuchskräfte geht, kommen kleinere Mittelständler an diesem Thema nicht mehr vorbei.

E-3: Welcher Werkzeuge bedienen Sie sich im Bereich Mobile Computing? Inwieweit wird auf die SAP-Angebote zurückgegriffen?

Hopf: Wir haben uns sehr früh mit den mobilen Szenarien und SAP-Produkten beschäftigt und waren einer der ersten SAP-Managed-Mobility-Partner in Deutschland. Für die eigene Nutzung und beim Aufbau von mobilen SAP-Lösungen setzen wir die Mobile Platform mit allen Komponenten einschließlich SAP Afaria für das Gerätemanagement ein. Des Weiteren haben wir auch SAP-Standardapplikationen wie Retail Execution und CRM Mobile Sales in unserem SAP Mobile Lab integriert. Gerne lassen wir uns auch bei der Entwicklung eigener Apps von SAP-Lösungen inspirieren oder veredeln SAP Apps für unsere Kunden. Dies ist noch häufig erforderlich, denn diese entsprechen nicht immer den Ansprüchen der Kunden.

E-3: Ein sicherer SAP-Betrieb zählt manchmal mehr als die innovativste Lösung. Wie organisiert man die Balance?

Skrock: Sicherheit und Zuverlässigkeit auf Basis umfassender Erfahrungen

im Betrieb und der System- sowie Netz-anbindung sind uns besonders wichtig. Dafür haben wir zahlreiche Experten an Bord, die unseren ITK-Betrieb steuern. Angefangen bei der Rechenzentrumsplanung und dem -bau über die Systemarchitektur und Netzplanung bis hin zum Application Management schaffen wir innovative Lösungen im SAP-Betriebsumfeld.

E-3: Wie beraterresistent oder consultingaffin ist der deutsche Mittelstand?

Hopf: Aus unserer Sicht nutzt der deutsche Mittelstand intensiv professionelle Beratung, um die Potenziale beim Betrieb und der Nutzung von SAP-Software weitgehend zu heben. Hier wird eine gute Beratung geschätzt und belohnt. Nachgefragt werden in erster Linie SAP-Anwendungs- und Produktkenntnisse, die fast immer durch entsprechendes Branchen-Know-how und eine regionalen Nähe ergänzt werden.

Skrock: Grundsätzlich nehmen wir ein wachsendes Interesse an unseren TK-Kompetenzen aus der SAP-Community wahr. Dies äußert sich vor allem in konkreten Nachfragen nach integrierten ITK-Lösungen. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend verstärken wird,



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.

da der Markt hier die Vorteile eines ITK-Providers in puncto Fachkompetenz, Sicherheit und günstige Konditionen erkannt hat.

E-3: Ergänzen sich das Consulting für Microsoft- und SAP-Produkte?

Hopf: Ja. Unsere Kunden setzen sowohl auf Produkte von Microsoft und SAP. Betreffend den ERP-Bereich sind wir eher SAP-orientiert, bezüglich Arbeitsplatz liegt der Fokus auf Microsoft. Allerdings können wir beide Welten miteinander verbinden. In die Microsoft-basierte tengo-Lösung sind SAP-Anwendungen eingebunden und in SAP-Anwendungen Unternehmensportale auf Sharepoint realisiert.

E-3: Ist Hana-Consulting ein strategischer Geschäftsweig?

Skrock: Als Rechenzentrumsbetreiber und Outsourcingpartner beschäftigen wir uns schon seit einiger Zeit mit den Vorteilen und Systemarchitekturen von In-memory-Lösungen. Wir haben sehr früh eine Hana-Roadmap entwickelt und ein eigenes Testlabor aufgebaut. Kunden profitieren von unseren guten Verbindungen zu allen Hana-Hardware-Herstellern und unserer Hana-Consulting-Mannschaft. Nur so war es möglich, frühzeitig Hana-Projekte zu realisieren. Wir sehen Hana als einen der wichtigsten Innovationstreiber und Motor des SAP-Consultings in den kommenden Jahren.

E-3: Welche Erwartungshaltung hat man als SAP-Partner bezüglich Hana?

Skrock: Wir erwarten von SAP zukünftig mehr auf Hana ausgerichtete Anwendungen und Anwendungsfälle für den täglichen Hana-Einsatz. Zudem benötigen wir mehr Einblicke in die Hana-Planungen sowie eine aktivere Unterstützung in den Projekten.

E-3: Was wäre eine typische Hana-Referenz aus dem deutschen Mittelstand?

Hopf: Hana unter einem ERP-System zu betreiben, ist heute noch mit Aufwänden und Investitionen verbunden. Es ist jedoch falsch zu behaupten, dass Hana nur in Großunternehmen seine Vorteile ausspielen kann. Für uns stellt sich die Frage, wie wir Lösungen mit den Vorzügen von Hana zu mittelständisch vertretbaren Kosten allen Kundengruppen anbieten können. Eventuell kann hier auch Hana aus der Cloud weiterhelfen.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.qsc.de

Im Einklang

Unternehmen aus der Trading-Branche müssen den Fluss von Waren und Dienstleistungen organisieren und kontrollieren, um den Kundenbedarf mit dem Aufwand der Lieferanten in Einklang zu bringen. SAP hat dafür das Standard-Modul GTM vorgesehen.

Von Peter Langner, ADventas Consulting



© kasiastock, Shutterstock.com

Der Einkauf und Verkauf von Waren bedarf einer strukturierten und übersichtlichen Organisation – ein Aspekt, der für Unternehmen in der Trading-Branche von elementarer Bedeutung ist: Der Fluss von Waren muss so konzipiert sein, dass der Bedarf der Kunden in einem entsprechenden Verhältnis zu den benötigten Leistungen seitens der Lieferanten steht. Voraussetzung für ein solches Back-to-Back-Geschäft ist die gleichzeitige Abwicklung von Einkauf und Verkauf, nach Möglichkeit innerhalb einer Abteilung. In SAP lassen sich solche Geschäftsprozesse – sogenannte Trading-Geschäfte – mithilfe des Standard-Moduls GTM (Global Trade Management) komfortabel und ökonomisch bewerkstelligen. Das Modul, welches ebenso wie MM (Materials Management) und SD (Sales und Distribution) im SAP-Standard enthalten ist, wurde speziell für den Einsatz im Trading-Geschäft entwickelt, ist aber im Prinzip zu jeder Branche kompatibel, in welcher der Ein- und Verkauf von Waren eine Rolle spielt. Das GTM besteht aus den vier Kernelementen Trading-Kontrakt, Nebenkosten,

Positionsmanagement sowie Trading Execution Workbench und liefert eine Übersicht über das Handelsgeschäft. Da GTM ein offenes System mit vielen Erweiterungsmöglichkeiten ist, sollten Unternehmen vor der Implementierung unbedingt eruieren, welche ihrer Handelsprozesse sich mit den Standardeinstellungen abbilden lassen und wofür Add-ons entwickelt werden müssen.

Optimierung der Prozesse

Die Anwendung von SAP GTM bietet konkrete Vorteile für Unternehmen, indem die Abwicklung von Geschäftsprozessen merklich beschleunigt werden kann – und zwar bei gleichbleibender Mitarbeiterzahl. Dies wird sowohl durch eine bessere Übersichtlichkeit der Geschäftsprozesse als auch durch ein simpleres Handling – zum Beispiel durch die Reduzierung von Transaktionen – gewährleistet. Zentral ist die gleichzeitige Abwicklung von Einkaufs- und Verkaufsprozessen. Bei Erhalt eines Auftrags seitens des Kunden geht die Suche nach dem passenden Lieferanten und die Aufgabe der Bestellung synchron innerhalb

einer einzigen Transaktion vorstatten. Hiernach werden der Versand und der Transport der Waren koordiniert und diese direkt an den Kunden geliefert. Abschließend erfolgen die Zahlungsaufforderungen seitens des Unternehmens und Lieferanten sowie die entsprechenden Zahlungen.

Ressourcen sparen mit dem Trading-Kontrakt

Für die Abwicklung eines solchen Prozesses bietet GTM den Trading-Kontrakt, die Hauptfunktion des Moduls. Mithilfe dieses Elements lassen sich sowohl einseitige als auch beidseitige Kontrakte erstellen. In Letzteren sind der Ein- und Verkauf quasi miteinander verknüpft, wodurch sich die besagte Möglichkeit bietet, diese Geschäftsprozesse parallel zu bearbeiten. Die Folge ist eine Minimierung der Lagerhaltung – analog zum Handel mit Wertpapieren beziehungsweise Commodities – und die Ersparnis von Zeit und Kosten. In dem integrierten Teilbereich „Nebenkosten“ können geplante und ungeplante Nebenkosten wie Inlandsfracht, Versicherungen oder Zölle erfasst und

bearbeitet werden. Damit lassen sich die Einkaufs- und Verkaufsnebenkosten übersichtlich darstellen, sodass eine exaktere Wertung der Profitabilität ermöglicht wird. Nachfolgende Transaktionen wie etwa Wareneingang und -ausgang oder Bestandsführung können in den SAP-Standardkomponenten SD und MM nicht mehr getätigt werden. Aus GTM heraus angelegte Ein- und Verkaufsbelege können nur mit der Trading Execution Workbench (TEW) bearbeitet werden. Mit der TEW lassen sich Teile der Folgeprozesse sowie ein Großteil der Datenerfassung automatisieren und zugehörige Belege wie Bestellungen oder Kundenaufträge automatisch aktualisieren. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal des GTM-Moduls, welches in dieser Form kaum eine andere Software bietet, ist die direkte Verbindung zum Positionsmanagement, welches die Voraussetzungen dafür liefert, einseitige Einkaufs-Trading-Kontrakte und Verkaufs-Trading-Kontrakte miteinander zu verknüpfen.

Umsichtige Implementierung gefragt

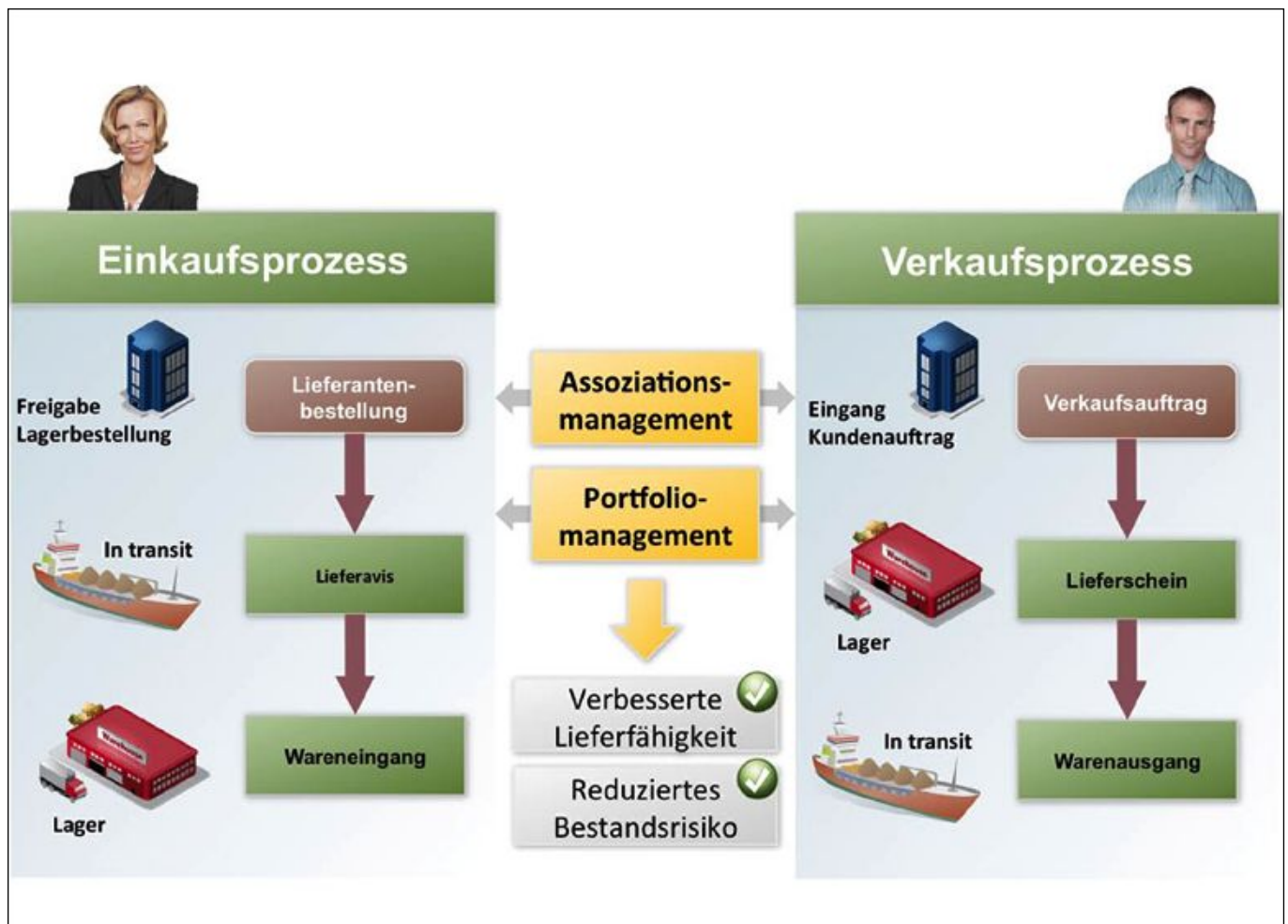
Ein Hauptvorteil von GTM, im Vergleich zu anderen Systemen, ist die

detaillierte Abbildung der Geschäftsprozesse, welche den Nutzer stringent anzuleiten vermag. Gleichzeitig bietet die Software auch einen hohen Grad an Offenheit und damit die Option, spezifische Individualisierungen vorzunehmen beziehungsweise Add-ons zu implementieren. Das bedeutet allerdings im Umkehrschluss, dass die Implementierung mit einem nicht unerheblichen Maß an Aufwand verbunden sein kann. Umso wichtiger ist es, dass Unternehmen sich vor der Einführung von GTM bewusst werden, welche Handelsprozesse genau abgebildet werden sollen. Entsprechend lässt sich dann erörtern, welche Prozesse mit Standardeinstellungen abgebildet werden können und wofür Add-ons entwickelt werden müssen. Empfehlenswert ist in jedem Fall die Durchführung einer Studie, welche dieser Fragestellung nachgeht, um anschließend eine Aufwandsschätzung zu kalkulieren beziehungsweise die Projektplanung zu konzipieren. Die typische Projektdauer beträgt in der Regel sechs Monate bis zu einem Jahr – angesichts des Einsparungspotenzials ist dies eine Zeit, die sinnvoll investiert ist.

www.adventas.de



Peter Langner ist Gründer von ADventas Consulting und als SAP-zertifizierter Berater und Trainer tätig. Er hat an mehreren Implementierungen von SAP Global Trade Management mitgewirkt. Zudem gibt er SAP-Schulungen und individuelle Coachings. Peter Langner ist Mitveranstalter der Hamburger SAP-Gruppe SAPNetHH und des SAP Inside Tracks in Hamburg. Er fördert als SAP-Mentor den Austausch über Technologien und aktuelle Trends im SAP-Umfeld.



Optimierung durch Positionsmanagement in SAP GTM: Reduziert Verkaufsverlust und optimiert das Bestandsgleichgewicht, da die Belege durch den kompletten Einkaufs- und Verkaufsprozess assoziiert werden.

G.I.B setzt zwei Dispo-Cockpit-Module in vier Phasen bei E.G.O. ein



In vier Phasen zum Erfolg

Im Jahr 2011 entschied die E.G.O.-Gruppe, die G.I.B Dispo-Cockpit-Module Operations und Controlling einzuführen. Damit sollten die Dispositionsprozesse vereinheitlicht und besser unterstützt werden.

Die E.G.O.-Gruppe beliefert weltweit Hersteller von Hausgeräten. Die Produktpalette reicht von der Medizin- über die Gebäude- bis hin zur Automobiltechnik. Seit der Gründung im Jahre 1931 bis heute ist das Unternehmen in Familienhand und beschäftigt 6000 Mitarbeiter in 19 Produktions- und Vertriebsgesellschaften. Um die vorhandenen Prozesse in der Disposition optimal und einfach zu unterstützen, entschied man sich, eine zusätzliche Software einzuführen. Die Anforderungen lagen auf der Hand: Die einheitlichen Dispositionsprozesse sollten weiter etabliert und möglichst anwenderfreundlich gestaltet werden. Im Fokus standen regelmäßig aktualisierte Daten und eine einfache, schnelle Auswertung – auch für Low-User.

Sichere Entscheidungsgrundlage

Die Hauptkriterien der Zusammenarbeit mit G.I.B waren für Andreas Krall, Logistik Service Manager bei E.G.O., die kurze Einführungszeit, die problemlose Kompatibilität mit SAP sowie das gute Preis-Leistungs-Verhältnis. „Auch ein Vortrag auf den Success Days, einer Kundenveranstaltung der G.I.B, ist mir in positiver Erinnerung geblieben. Ein Anwender präsentierte den Einsatz der Software in seinem Unternehmen – das hat mich überzeugt“, sagt Krall. Die

E.G.O. entschied sich daraufhin für die G.I.B Dispo-Cockpit-Module Operations und Controlling. Das Operations-Modul unterstützt das Tagesgeschäft der Mitarbeiter in der gesamten Supply Chain und ergänzt sich bestens mit dem Modul Controlling. Dank seiner individuellen Benutzerlayouts sowie vordefinierter Standardlayouts können alle relevanten Dispositionsinformationen abgerufen und visualisiert werden, was Anwendern wichtige Entscheidungsgrundlagen liefert. Weiterhin sind sämtliche relevanten Informationen in einem Zeitstrahl tages-, wochen- oder monatsgenau dargestellt – sowohl auf Einzelmaterialebene als auch für eine Materialiengruppe. Werksübergreifende Ansichten sind einfach und schnell abrufbar, ebenso können die Reichweiten auf den Ebenen Verbrauch, Bedarf oder sogar kundenspezifische Reichweiten komfortabel eingestellt und jederzeit kontrolliert werden. Das G.I.B Dispo-Cockpit-Modul Controlling gewährleistet einen standardisierten und schnellen Überblick über die weltweit verfügbaren Bestände der E.G.O.-Gruppe. Es optimiert den Bestand und unterstützt branchenspezifische Regelwerke, die auf beliebig vielen Dimensionen basieren können. Sie können zudem als festgelegter Content im System integriert werden. Eine solche Vorkonfiguration reduziert die Produkteinführungszeit und führt zu einem erhöhten Wirkungsgrad. Die Steuerung

der Bestände und der Disposition erfolgt schließlich aus einer zentralen Anwendung heraus. Durch die Bestimmung fester Messgrößen sowie die Anwendung des Regelwerks erhalten die User automatisiert einen optimalen Vorschlag zur Einstellung der Dispo-Parameter. Das zielorientierte Navigieren wird durch die Bestandskennzahlen gewährleistet. Auf diese Weise ist ein hohes Maß an entscheidungsrelevanter Transparenz garantiert.

Die Einführung der Programme war in vier Phasen unterteilt: eine Vorbereitungsphase, die erste Einführung in den Werken, die Implementierung des Regelwerks und zu guter Letzt ein Review, bei dem die User intensiv an die Programme herangeführt wurden:

Die Vorbereitungsphase: Hier ist die Zusammenstellung des Projektteams ein zentraler Bestandteil. Bei der Bildung des Kompetenzteams ist es für den Projekterfolg von immenser Bedeutung, dass alle Fachbereiche vertreten sind und die Anforderungen verstanden und schriftlich fixiert werden. Nur so lässt sich eine stringente Projekteinführung ohne Zeitverzögerung durch unnötigen Diskussionsbedarf und mit direkter Kontrollmöglichkeit gewährleisten. Bei E.G.O. stellte sich zusätzlich die Herausforderung, Projektmitglieder aus unterschiedlichen Werken zu integrieren.

Dies war nicht nur eine organisatorische Herausforderung; vielmehr ging es um Unterschiede im Organisationsablauf der Werke, die Berücksichtigung finden mussten. Die Feststellung des Ist-Zustands erforderte aufgrund der Struktur- und Organisationsunterschiede in den einzelnen Werken einen Zeitrahmen von vier Wochen. „Am Ende der Einführungsphase hatten wir einen konkreten Ablaufplan sämtlicher Werke mit ihren jeweiligen Spezifika und ein gemeinsames Anforderungsprofil, das in unserer Software individuell abgebildet werden sollte. Das war die Basisarbeit, auf der der gemeinsame Zeit- und Projektplan aufgesetzt wurde“, erklärt Sascha Barbas, Senior-Consultant G.I.B. und Projektleiter für die Software-Einführung im Hause E.G.O.

Werkseinführung: Nach gründlicher Recherche innerhalb der Einführungsphase startete die Werkseinführung mit der Aufstellung eines konkreten Zeit- und Projektplans, der die Prozesse und Arbeitsabläufe entlang der Supply Chain im Hause E.G.O. berücksichtigte. Nach Installation der Software bestand die erste Herausforderung in der Integration der unternehmensspezifischen Daten in das Softwaretool. Hier muss sauber und peinlich genau gearbeitet werden, um später die richtigen Unternehmensentscheidungen auf Basis der Analysen und Forecasts zu treffen. Denn in der Bestandsoptimierung, Umsatz- und Absatzplanung können enorme monetäre und prozessuale Vorteile mit dem Tool realisiert werden. Das richtige Lesen der Daten, um effiziente Schlussfolgerungen und Maßnahmen abzuleiten, gehörte selbstverständlich zur Einführungsphase dazu. Die Maßnahmen umfassten sowohl Train-the-Trainer-Schulungen, In-house-Konzepte und Key-User-Workshops in der G.I.B.-Academy in Siegen. Um Fragen im Echtbetrieb jederzeit beantworten zu können und auf Besonderheiten reagieren zu können, die sich im Echtbetrieb ergaben, sorgte die G.I.B. für ein permanentes Monitoring während der Einführungsphase.

Implementierung des Regelwerks: Erst wenn der Umgang mit dem Tool verstanden wird und im Echtbetrieb läuft, ist es möglich, das unternehmensspezifische Regelwerk zu determinieren und zu implementieren. Das Regelwerk beinhaltet die Formeln, Regeln, Statistiken und Heuristiken, die das Unternehmen optimal abbilden. Das Regelwerk wird für jedes Unternehmen individuell zusammengestellt, logisch verknüpft und gegebenenfalls programmiert, sodass man es als Fingerabdruck des Unternehmens bezeichnen könnte. Erst nach erfolgreichem Abschluss der mehrtägigen Schulungen, in denen Inhalt und Umgang mit dem Regelwerk erlernt wurden, konnte das Regelwerk im Produktionssystem umgesetzt werden.



Für Andreas Krall, Logistik Service Manager bei E.G.O., war die G.I.B.-Kundenveranstaltung „Success Days“ ein voller Erfolg.

Review: Im Review wird geprüft, ob die Ansprüche und Aufgaben optimal umgesetzt wurden, welche Reibungen oder Verzögerungen es gab und warum. Die gelernten Lektionen können beispielsweise bei der Einführung des nächsten Moduls wertvoll sein. Eventuell werden auch Punkte aufgezeigt, die den täglichen Umgang mit dem Tool betreffen und damit dauerhafte Tragweite für das Unternehmen besitzen. Bei der Einführung einer Software gilt: „Man kann nicht nicht lernen“, dennoch ist es wichtig, die Erkenntnisse bewusst aufzunehmen und aktiv Konsequenzen daraus zu ziehen. Das Review stellt dabei Motor und Spiegel zugleich dar.

Hohe Akzeptanz

Auch bezüglich der Softwareschulungen hat E.G.O. positive Erfahrungen gemacht. „An unseren Standorten wurden Key-User geschult, die ihr Wissen an andere Nutzer weitergegeben haben“, erklärt Andreas Krall und betont, dass sämtliche Fragen schnell und unkompliziert mit den G.I.B.-Experten geklärt werden konnten. Nicht zuletzt aufgrund der guten Betreuung herrscht heute eine hohe Akzeptanz seitens der E.G.O.-Mitarbeiter.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 131



ERP-Fachtagung für Unternehmen

Der 6. ERP Future Business Event für Unternehmen und Anwender am 12. November 2013 an der WU-Wirtschaftsuniversität Wien bietet die Möglichkeit, sich kompakt und informativ einen aktuellen Marktüberblick zu verschaffen. Von der mobilen betrieblichen Softwarelösung über IT-Landschaften aus der Cloud bis hin zu branchenspezifischen ERP-Lösungen werden unterschiedliche Systeminnovationen sowie Geschäfts- und Betriebsmodelle vorgestellt. Systemhersteller und Implementierungspartner wie Abas Software, blue-zone, Comarch, Fulcrum Consulting, Godesys IT, Infor, Navax Consulting, Oxaion, SAP Österreich, Trisoft und Unit4 Business stellen ihre IT-Lösung in 19 Vorträgen vor. Zudem erhalten Besucher im Rahmen einer parallelen Fachmesse die Möglichkeit, unternehmerische Herausforderungen persönlich mit Lösungsanbietern zu besprechen.

Anlässlich des Fünf-Jahre-Jubiläums der ERP-Future-Veranstaltungsreihe findet erstmals der ERP Future Summit statt. Hier diskutieren Branchengrößen sowohl über aktuelle Themen als auch über die Anfangszeit beziehungsweise über die Entstehung der Geschäftssoftware.

www.erp-future.com



© Peshkova, Shutterstock.com

Wie man Nutzen maximiert und Kosten gering hält

Apps für den REST der Welt

Noch vor wenigen Jahren wurden mobile B2C Apps außerhalb des Unternehmens entwickelt. Mittlerweile hat sich dieser Trend umgekehrt: Apps werden wieder in-house produziert. Wichtig ist die Wahl der Entwicklungsplattform, um geschäftliche Applikationen in einer leicht wartbaren und stabilen Plattform zu entwickeln.

Von Robert Gottanka, Q-Partners Consulting und Management

Bietet ein Unternehmen Apps für Smartphones und Tablets an, wird vor allem im Mittelstand mit B2C Apps (Business to Customer) geworben, die Kunden Informationen zur Verfügung stellen. Auch werden B2E Apps (Business to Employee) betrieben, mit denen Mitarbeiter mobil und unabhängig von ihrem Standort aus arbeiten können. Muss eine Entwicklungsplattform für mobile Apps ausgewählt werden, setzen progressive Unternehmen auf Mobile-Application-Development-Plattformen (MADP), die sowohl die besonderen Anforderungen an eine Mobile Enterprise Application Platform (MEAP) unterstützen als auch im täglichen Gebrauch als Mobile Consumer Application Platform (MCAP) geeignet sind. Da der Weg zum Mobile Enterprise ein umfassender und auch zyklischer Prozess ist, lohnt es sich, zum richtigen Zeitpunkt auf die zum Unternehmen passende Plattform zu setzen.

Ein Kind wird erwachsen

Wie jeder Markt durch Veränderungen reifer wird, ist auch der MADP-Markt erwachsen geworden. Vor einigen Jahren haben sich Firmen noch die Finger verbrannt, nachdem sie in MADP Plattform investiert haben. Manchmal ging es sogar so weit, dass die komplette mobile Investition und die Codebasis eines Unternehmens nutzlos wurden und die Firma dann die Projekte in diesem Bereich neu starten musste. Seitdem hat sich der Markt entwickelt, dennoch ist es immer noch ratsam, standardbasierte Technologien zu verwenden und MADP-Investitionen in einem Zeitrahmen

von zwei bis drei Jahren anzusetzen. Grund für das wachsende Interesse an MADP ist auch die Unzufriedenheit der Unternehmen mit der Reaktionszeit der B2C-App-Zulieferer auf neue Anforderungen, ebenso wie die wachsende Diversifizierung der mobilen Entwicklungssysteme. Es wird immer schwieriger, die Entwicklungsstränge im mobilen Bereich – vor allem in Verbindung mit B2E Apps – zusammenzuführen. Q-Partners unterstützt und berät Kunden bei der Einführung von MADP, zeigt attraktive Entwicklungsplattformen oder mögliche Alternativen, damit sich Unternehmen bezüglich ihrer mobilen Strategie zukunftsicher ausrichten können. Im Folgenden werden deshalb mehrere Lösungen für mobile SAP-Anbindungen vorgestellt, die sich speziell an Anforderungen aus mittelständischen Unternehmen richten.

SAPs Mobile Plattform offenbart Schwächen

SAP ist einer der größten Softwarelieferanten mobiler Plattformen und bietet nach einigen Akquisitionen und über interne Entwicklungen ein großes Portfolio an mobilen Entwicklungswerkzeugen an. Das Spektrum beinhaltet die SAP Mobile Plattform (SMP) in der Version 2.3, die im März 2013 freigegeben wurde. Diese vereint die Komponenten der Sybase Unwired Platform (SUP) und der Agency (für Metadaten-getriebene Anwendungen, ursprünglich Syco) in einer einzigen Plattform für B2E- und B2B-Anwendungsfälle. Version 3.0 der SAP Mobile Plattform soll noch 2013 freigegeben werden. Hier soll zusätzlich

die Mobiliser Plattform von Sybase mit integriert werden, um mit den zusätzlichen Komponenten Mobile Commerce und Payments eine komplettere Plattform auch im Bereich B2C anbieten zu können.

Besondere Stärken im Vergleich zu anderen Anbietern hat die SAP Mobile Plattform vor allem bei B2E Apps im Backoffice, zu dem unter anderem Anwendungsfälle wie Field Service Management, Work Order Management, Enterprise Asset Management und Genehmigungsprozesse zählen. Für die SAP Mobile Plattform spricht hier die breite Unterstützung für diverse Geräte sowie Enterprise Security und Integration. Schwächen im Vergleich zu anderen Anbietern hat SMP bei B2C, informativer wie auch transaktioneller Natur, wo vor allem Anbieter wie Antenna oder Adobe hervorstechen. Bei Cloud Services bietet Antenna die Plattform AMPchroma an, die es als PaaS-Angebot Unternehmen ermöglicht, den kompletten Software Lifecycle von einer einzigen Webkonsole aus zu bedienen. Obwohl auf Adobes Webplattform vor einigen Jahren Flash durch Steve Jobs' Verweigerungshaltung gestorben ist, konnte Adobe mittlerweile einen erfolgreichen Übergang hin zum offenen HTML5-Standard vollziehen. Auch der Übergang von Packaged Software Lizenzen hin zur Creative Cloud scheint abgeschlossen. Adobes HTML5-Werkzeuge beinhalten unter anderem Erweiterungen für InDesign, Dreamweaver sowie Photoshop, passen hervorragend in den Mobile-Bereich und setzen auf PhoneGap als Container auf dem Smartphone

oder Tablet. Adobe PhoneGap und das dazugehörige OpenSource-Projekt Apache Cordova sind frei verfügbar und ermöglichen es, leicht portierbare Web-Applikationen in einem nativen Container mit passenden Schnittstellen zur jeweiligen Mobilplattform (Apple, Android, Windows8) zu packen.

Geht's auch ohne Middleware?

Weiter auf dem Vormarsch sind HTML5 Apps, die es erlauben, denselben Programmcode auf verschiedenen Plattformen zu betreiben. Wie dieser Programmcode erzeugt wird, manuell oder generiert, unterscheidet die Anbieter von MADP beträchtlich. Das Portfolio von SAP wird auch hier immer komplexer. Mit der aus der Sybase Unwired Platform integrierten Technologie kann eine komplexe Architektur aus Mobile Business Objects (MBO) in der Middleware die Geschäftslogik der App abbilden und die Daten dazu bei den Quellsystemen über Konnektoren andocken. Aus dieser Objektarchitektur kann dann entweder HTML5 Code generiert werden und im mitgelieferten Hybrid Web Container (basierend auf PhoneGap) plattformübergreifend zur Verfügung gestellt werden. Genauso kann aus den MBOs über die Object Api (SAPs Programmierschnittstelle der generierten Objekte/MBOs) direkt nativer Code (XCode, Android in Eclipse) ans ERP-System angebunden werden.

Hier sticht die Agentry-Technologie hervor, die mit Syclo zugekauft wurde. Diese Technologie basiert zwar wie SUP auch auf Eclipse und verspricht Cross-Plattform-Kompatibilität, verwendet jedoch keinen Cross Compiler und setzt auf konfigurierbare native Oberflächen. Agentry als Teilkomponente der SAP SMP verwendet dazu eine weit entwickelte, codefreie 4GL-Konfigurationsschicht, die Eigenentwicklungen vermeidet. Mit einem nativen Benutzererlebnis, komplexen Workflow- und Geschäftslogiken sowie einer Integration von Fehlerbehandlung, Datensynchronisation und Kollisionsmanagement bleibt Agentry nahe am jeweiligen Standard. Das ERP/CRM wird über SAP JCo (Java Connector) an den Syclo Server angebunden, der per TCP/IP mit den für diverse Plattformen verfügbaren Syclo Clients kommuniziert. Unbedingt notwendig ist eine Middleware für eine Verbindung der Apps ans SAP Backend nicht. Obwohl eine Middleware Vorteile verspricht, können durch die direkte Anbindung der Apps ohne Middleware enorme Kosten gespart werden. Vermieden werden können zusätzliche Lizenzkosten, die beispielsweise für die SMP anfallen. Nicht zu unterschätzen ist der Aufwand für eine Integration einer SMP in eine bestehende IT-Infrastruktur. Nötig ist dafür zusätzliches Know-how, das intern oft nicht verfügbar ist und

deshalb teuer zugekauft werden muss. Auch hat sich noch nicht herauskristallisiert, welche der MADPs die Winning-Plattform ist. Abzuwarten scheint hier legitim.

Kostengünstigere Alternativen

Eher SAP-untypisch erscheint die Möglichkeit, Apps auch gegebenenfalls ohne weitere Lizenzkosten an ein SAP Backend anzubinden, wofür jedoch mehr oder weniger große Kenntnisse in der Softwaretechnik nötig sind. Eine eher standardkonforme und sich durchsetzende Möglichkeit stellt die Anbindung über den NetWeaver Gateway und OData dar, die auch in Hana unterstützt wird. Die Geschäftslogik kann hier komplett im AS ABAP abgebildet werden. Nach außen gehen die Daten per REST Webservice und können zum Beispiel als JSON-Datenstrukturen auf den Webclients abgebildet werden. SAP NetWeaver Gateway bietet den Vorteil, dass mit OData ein Industriestandard verwendet wird, der von allen großen Anbietern unterstützt wird.

In Unternehmen, die kein NetWeaver Gateway lizenziert haben, ist ein auf http-Basis implementierter (AS ABAP) REST Webservice ein gangbarer Weg, bei dem ähnlich wie NetWeaver Gateway die Daten per JSON oder XML/ATOM ausgetauscht werden. Eine weitere Möglichkeit führt über den in die Jahre gekommenen Java Connector (JCo), der aber immer noch eine hohe Zuverlässigkeit verspricht. Mit JCo wird direkt per RFC ans SAP-System ange-dockt, ähnlich wie ein JDBC Connector, der das ERP-System als eine Datenbank behandelt. Sinn macht der Einsatz der JCo vor allem in Online-Szenarios oder bei Apps, bei denen der Synchronisationszeitpunkt mit dem Backend variabel ist.

Auch für die Entwicklung der Benutzeroberfläche bietet SAP mit SAPUI5 ein JavaScript Framework an, das industriekonforme Apps und Desktopanwendungen ermöglicht, die zu hundert Prozent SAP Look & Feel Compliant sind. SAPUI5 umfasst dabei viele OpenSource-Komponenten, die mittlerweile zum Standard geworden sind, beispielsweise MVC Architektur, jQuery, OData oder die Eclipse-Integration. Auch in der neuen Entwicklungsumgebung für Hana-Anwendungen wird SAPUI5 für die Benutzeroberflächen eingesetzt. Per PhoneGap Container wird dann SAPUI5 in eine App gepackt und passt somit auf jedes mobile Betriebssystem. SAP liefert hier neue Features in kurzen Zyklen in neuen Versionen aus, wobei die bestehende Codebasis des Unternehmens leicht wiederverwendet werden kann. In der neuesten Version sind auch Apps möglich, die optisch nah an den kürzlich vorgestellten Fiori Apps liegen und

sich nahtlos in die neue SAP-Designlinie integrieren.

Fazit: Keine Investitionsruinen!

Welche und ob überhaupt eine MADP zu einem Unternehmen passt, lässt sich nur schwer abschätzen. Auch ist ein MADP so eng in die Unternehmens-IT verzahnt, dass eine Entscheidung die Wegerichtung für die nächsten Jahre festlegt. App-Entwicklungen mit Anbindung an ein SAP-System außerhalb von SAP Mobile Platform kann durchaus Sinn machen, solange sichergestellt ist, dass die Geschäftslogik oder sogar die Benutzeroberfläche einer App, die außerhalb einer SMP entwickelt wurde, später wieder möglichst einfach in den Standard zurückgeführt werden kann. Einmal mehr bleiben Fragen zur mobilen Strategie von SAP offen. Das SAP Mobile Enterprise ist nach wie vor ein sehr agiles Umfeld und bleibt somit spannend.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 131



Robert Gottanka baut bei Q-Partners Consulting und Management den Bereich SAP Mobile auf und verantwortet die Planung und Realisierung von Beratungspaketen für mobile Lösungen. Zuvor arbeitete er im Bereich SAP Identity Management & Governance Risk and Compliance bei einem Systemhaus. Vor seinem Einstieg in das SAP-Umfeld war Robert Gottanka als Berater bei Metasonic und arbeitete dort in verschiedenen Beratungsprojekten im In- und Ausland.

Interview zur Partnerschaft von SAP und VMware mit Jörg Hesske, Country Manager VMware Deutschland

Die Qual der Wahl



Jörg Hesske trägt seit Januar 2009 als Country Manager Deutschland die Gesamtverantwortung für die deutsche Niederlassung von VMware. Zuvor war er seit Mai 2007 als Manager Enterprise & Territory Accounts für das Sales Management in Deutschland zuständig. Jörg Hesske ist Diplom-Wirtschaftsingenieur und studierte einige Zeit an der University of Minnesota/USA.

Hana ist momentan in aller Munde. Die SAP-Plattform ist eine In-memory-Datenbank, die große Datenmengen innerhalb von Sekunden analysieren kann und Anwendern durch schnellere Reaktionszeiten entscheidende Wettbewerbsvorteile ermöglicht. Im Mai 2013 hat VMware angekündigt, SAP Hana für das Rechenzentrum zu virtualisieren. Jörg Hesske, Country Manager bei VMware Deutschland, erklärt, was das Besondere daran ist und warum Kunden von einer virtualisierten SAP-Umgebung profitieren.

E-3: Was genau beinhaltet das neue Angebot von VMware und SAP?

Jörg Hesske: VMware und SAP arbeiten derzeit an einer gemeinsamen SAP Solution as a Service auf Basis der vCloud-Infrastruktur von VMware. Hana wird dafür komplett von SAP und VMware für Produktions-Workloads auf VMware vCloud Suite und in Europa ab 2014 auch

auf VMware vCloud Hybrid Service unterstützt werden. Kunden können dann wählen, ob sie Hana und weitere SAP-Anwendungen on premise mit vCloud Suite oder in der Cloud mit VMware Hybrid Cloud Service betreiben.

E-3: Was ist hier der Unterschied?

Hesske: Bei der On-premise-Version behalten sie die Daten in ihrem eigenen Rechenzentrum, während sie bei der Cloud-Version ihr Rechenzentrum in die Public Cloud erweitern. Neben Hana werden natürlich auch noch weitere SAP-Softwarelösungen auf vCloud Suite und vCloud Hybrid Service unterstützt.

E-3: Welche Vorteile bringt die Virtualisierung von Hana den Nutzern?

Hesske: Im Großen lassen sich drei Schlagworte nennen: Wahlfreiheit, Agilität und ein homogenes Betriebskonzept. Eine virtualisierte SAP-Umgebung lässt sich einfacher und schneller in privaten, hybriden oder öffentlichen Cloud-Umgebungen aufsetzen und betreiben. Kunden haben die volle Wahlfreiheit, wo sie ihre Anwendungen halten. Auch in einer Public-Cloud-Umgebung kann mit bestehenden Management-Werkzeugen effektiv und effizient verwaltet werden. Durch niedrigere Investitionskosten, zum Beispiel durch mehrere Hana-Testinstanzen auf einer Hana-Appliance, und die Angleichung von Betriebskosten an den eigentlichen Nutzen ergibt sich für die Kunden insgesamt eine geringere Total Cost of Ownership.

E-3: Worauf können sich Nutzer noch freuen?

Hesske: VMware vCloud Hybrid Services ermöglichen IT-Umgebungen zu dem onsite und offsite nicht nur mit einer zentralen Verwaltung verbunden und integriert zu sein, sondern bestehende und neue Anwendungen gleichermaßen zu betreiben. Auch bei Enterprise-Skalierung müssen Anwendungen nicht geändert werden. Dieser neue Ansatz bietet Kunden die Agilität von SAP-Lösungen in der Public Cloud und lässt sich trotzdem mit bestehenden Management-Werkzeugen und in der bestehenden Netzwerk- und

Sicherheitsinfrastruktur betreiben. So kann Hana wie ein Teil des vorhandenen Rechenzentrums behandelt werden.

E-3: Gibt es einen Performance-Unterschied bei virtualisiertem Hana im Gegensatz zu einer traditionell installierten Version?

Hesske: Nein, Hana funktioniert in physischen und virtuellen Umgebungen gleich. Bei der Leistung gibt es kaum einen Unterschied. Im Gegenteil: In vCloud-Umgebungen sind auch in Lastspitzen immer noch Ressourcen frei, die einwandfreie Leistung garantieren. Diese Ressourcen können nach den Lastspitzen wieder für andere Prozesse verwendet werden. Der allgemeine Kapitalaufwand kann so vermindert werden, denn Ressourcen sind nicht in physischen Servern gefangen, sondern können über mehrere Anwendungen und Datenbestände hinweg amortisiert werden.

E-3: VMware und SAP pflegen seit Langem eine Partnerschaft. Wie passt denn das neue Angebot in diese Zusammenarbeit hinein?

Hesske: Unternehmenskritische Anwendungen wie SAP-Umgebungen sind für alle unsere Kunden ein wichtiges Thema. SAP-Lösungen machen in den Rechenzentren vieler Unternehmen heute bis zu 70 Prozent der Workloads aus. Hier muss ein möglichst reibungsloser Betrieb der Systeme gewährleistet sein, damit es nicht zu Unterbrechungen im Arbeitsalltag kommt. Wir sind darauf bedacht, unsere Lösungen für die Kunden so wirksam wie möglich zu gestalten. Eine enge Zusammenarbeit mit anderen Herstellern ist für uns daher selbstverständlich. Mit SAP arbeiten wir schon seit Jahren gut und eng zusammen. Die neuen Angebote und die Virtualisierung von Hana auf vCloud sind der nächste Schritt. Die Virtualisierung von Hana ist zudem auch ein Teil von VMwares Vision des Software Defined Datacenters, also das gesamte Rechenzentrum softwarebasiert zu gestalten.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.vmware.com

Salesforce.com-Integration mit SAP NetWeaver PI bei Carl Zeiss Vision

Mit scharfem Blick

Immer mehr Unternehmen setzen auf SaaS und managen einen Teil ihrer Geschäftsdaten in der Cloud. Die Carl Zeiss Vision in Aalen und cbs zeigen, wie effizient sich eine Salesforce-Anwendung mit SAP NetWeaver Process Integration (PI) an die vorhandene SAP-Systemlandschaft anbinden lässt.



Die Optik-Spezialisten der Carl Zeiss Vision fertigen Brillengläser und Geräte zur Prüfung der Sehfunktion und beliefern von Aalen aus den gesamten Weltmarkt. Die Tochter der Carl Zeiss AG setzt auf die Lösungen SAP ERP und SAP BW und nutzt SAP NetWeaver PI zur anwendungsübergreifenden Integration ihrer Geschäftsprozesse mit anderen IT-Plattformen und zur Geschäftspartnerkommunikation. Als Vertriebs- und CRM-Anwendung wird die Cloud-basierte Lösung Salesforce.com

eingesetzt. Die SaaS-Anwendung (Software as a Service) und SAP-Welt waren zunächst nur mittelbar verbunden. Die ERP-Geschäftsdaten wurden bisher als Datei manuell in Salesforce hochgeladen. Um die Lücke zwischen SAP und Salesforce zu überbrücken und die Prozesse zu automatisieren, sollte die Salesforce-Lösung über permanente Schnittstellen in die SAP-Systemlandschaft integriert werden. Aufgrund der spezifischen Integrationsanforderungen seitens Salesforce entschied man, die Anbindung an SAP über eine Middleware-Plattform durchzuführen. Bei Carl Zeiss Vision ist SAP NetWeaver PI als strategische Integrationsplattform etabliert. Das Projekt zur Integration der Salesforce-Anwendung vertraute die Carl Zeiss Vision den Beratern von cbs Corporate Business Solutions an.

Koppelung von Salesforce mit SAP ERP und BW

Um die SaaS-Lösung an SAP ERP und BW anzubinden, kam SAP NetWeaver PI Release 7.11 zum Einsatz. Anspruch des Projekts war es, mit der Erstimplementierung eine wiederverwendbare Template-Lösung zu schaffen. Damit konnte einerseits gezeigt werden, dass PI als Integrationswerkzeug geeignet ist, und andererseits eine einheitliche technische Basis zur Verfügung gestellt werden, auf deren Grundlage weitere Schnittstellen im Projekt entstehen sollten. Bei der

technischen Integration von Salesforce sind einige spezifische Anforderungen zu berücksichtigen. So folgt beispielsweise die Authentifizierung einer speziellen Logik, der sogenannten Session-Verarbeitung. Hierbei muss vor einem Webservice-Request mit den eigentlichen Geschäftsdaten ein vorgelagerter Login-Request ausgeführt werden. Um dieser und anderen Anforderungen gerecht zu werden, implementierten die cbs-Berater eine Java-Bibliothek, welche wiederverwendbar eingesetzt werden kann.

Manueller Datenimport ade!

Mit der erfolgreichen Direktkopplung der SAP-Systeme an Salesforce ist für Carl Zeiss Vision die Basis für weitere Schnittstellen in die Cloud geschaffen worden. Durch die Entwicklung in einem Template-Ansatz ist eine wiederverwendbare Integrationslösung entstanden. Weitere Schnittstellen für die Business-Objekte Account, Contract, Revenue und Product konnten dadurch mit geringerem Folgeaufwand umgesetzt werden. Jede Schnittstellen-Ausprägung kann dabei zusätzlich mit individueller Integrationslogik erweitert werden. Der manuelle Datenimport entfällt, die Integration erfolgt automatisiert, der Prozess läuft schneller und ist weniger fehleranfällig.

Der Unternehmensbereich **Zeiss Vision Care** entwickelt und produziert Instrumente und Angebote für die Augenoptik und ist mit 9500 Mitarbeitern ein führender Anbieter von Brillengläsern. Im Geschäftsjahr 2011/2012 wurde allein hier ein Umsatz von 860 Millionen Euro erwirtschaftet. Die **Carl Zeiss Gruppe** mit 24.000 Mitarbeitern entwickelt und fertigt Planetarien, Brillengläser, Foto- und Filmobjektive, Ferngläser sowie Lösungen für die biomedizinische Forschung, die Medizintechnik, die Halbleiter-, Automobil- und Maschinenbauindustrie. Das Unternehmen ist in 40 Ländern der Welt präsent, besitzt 40 Produktions- und über 50 Service- und Vertriebs- sowie 20 Forschungs- und Entwicklungsstandorte.

www.zeiss.de
www.cbs-consulting.com

Geringere Komplexität, mehr Möglichkeiten: mit Speicherlösungen Geschäftsvorteile realisieren

Cleverere IT-Infrastruktur für SAP

Die Umstellung auf eine SAP-Hana-Plattform, der SAP-Betrieb in einer Cloud oder auch die Integration systemfremder Daten in ein In-memory-Computing-Szenario mögen Zukunftsmusik sein. Dennoch sollte man prüfen, wie die unternehmenseigene Speicherinfrastruktur und das Datenmanagement für den SAP-Betrieb gestaltet sind. Intelligente Speicherlösungen können entscheidend sein, um Geschäftsvorteile zu realisieren.

Von Herbert Bild, NetApp Deutschland

SAP-Kunden müssen neben den täglichen Herausforderungen des SAP-Betriebs auch die Chancen aktueller IT-Entwicklungen und die Strategien des SAP-Konzerns im Auge behalten. Die laufende Umgestaltung der SAP-Software ist nichts anderes als ein Paradigmenwechsel, der über die innerbetriebliche Begrenzung der ERP-Welt hinausweist. Die Cloud-Fähigkeit der SAP-Produkte ist bereits Standard. Die sukzessive Portierung von SAP-Plattformen auf die Hana-Architektur als zentralem Dreh- und Angelpunkt ist in vollem Gange. NetWeaver Business Warehouse und seit Kurzem SAP ECC laufen bereits auf Hana und auch als Cloud Service. Für Endkunden ebenso wie Managed Service Provider bedeutet dieser Technologieschritt eine Umstellung, die den Wechsel von R/2 auf R/3 in den Schatten stellt. In bislang nicht gekannter Performance und unter Einbeziehung beliebiger Datenquellen werden Geschäftsentscheidungen auf eine völlig neue Grundlage gestellt. Analysegetriebene Businessmodelle machen rein transaktionsbasierte ERP-Lösungen samt Computing zu Utilities – Mittel zum eigentlichen Zweck, der da heißt OLTP und OLAP aus einem Guss und das in Echtzeit. Bill Gates erstmals 1990 formulierte Zukunftsvision der „Information at Your Fingertips“ erhält hier eine neue Dimension.

Ob Hana morgen oder gewachsene SAP-Landschaft heute: Die Speicherinfrastruktur und das Datenmanagement entscheiden mit, wie sicher und kosteneffizient der SAP-Betrieb läuft und ob seine Schnelligkeit und Flexibilität mit der Geschäfts- und Marktentwicklung Schritt hält. Dass die Komplexität des SAP-Betriebs aufgrund unterschiedlicher Release-Stände, Anforderungen und auch Inkompatibilitäten oft hinderlich ist, liegt auf der Hand. Was läge also näher als hier anzusetzen? Der Weg zu weniger Komplexität beginnt bei der Datenplattform.



Einheitliche Basis

Den größten Vereinfachungsfaktor bietet eine einheitliche Speicherinfrastruktur, die das komplette Information Lifecycle Management von SAP-Applikationen – von heterogenen Primärdaten bis zu revisionssicher archivierten Dokumenten – abbilden kann. Dieser Schritt löst das Problem des Wildwuchses von SAP-Systemen und sorgt für einen effizienteren SAP-Betrieb. Voraussetzung ist eine Architektur mit einem Betriebssystem, das auf Ausbaufähigkeit und Non-Stopp-Verfügbarkeit ausgelegt ist, Prozesse vereinheitlichen und automatisieren kann und die Sicherung der SAP-Daten einbezieht. Nur so kann die

Sicherheit und Verlässlichkeit entstehen, die für virtualisierte Umgebungen und Cloud-Strukturen notwendig ist und die geschäftskritische Bedeutung von SAP-Anwendungen unterstützt. NetApp hat diese Anforderungen mit Clustered Data ONTAP perfektioniert. Die neueste Entwicklung des führenden Speicher-Betriebssystems hebt jegliche Einschränkungen herkömmlicher Hardwaresilos hinsichtlich Performance, Verfügbarkeit und Effizienz auf, sodass sich Speicherinfrastrukturen unterbrechungsfrei und flexibel anpassen lassen. Speziell dem Kapazitätsausbau sind kaum Grenzen gesetzt. Ob Wartung, Kapazitätserweiterung, Systemwechsel oder Migration – Eingriffe in die Infrastruktur laufen ohne Beeinträchtigung des SAP-Betriebs ab. Und sie sind schnell erledigt, da einmal erlerntes Know-how immer wieder anwendbar ist.

Storage mit SAP-Intelligenz

Der nächste Schritt hin zu weniger Komplexität setzt bei den Applikationen an. Das Management von SAP-Landschaften ist aufwändig. Backup und Restore, Wartung, Qualitätssicherung und Entwicklung erfordern Zeit, Personal und Equipment. Wer Aufwand, Risiken und Verzögerungen deutlich reduzieren will, muss die Reaktionszeit der IT verkürzen und die Effizienz von Betrieb und Ressourcennutzung verbessern. Der springende Punkt ist die nahtlose Integration mit SAP-Applikationen. NetApp hat dies früh erkannt und auf Basis einer hocheffizienten Snapshot-Technologie umgesetzt, die auch für Disaster Recovery und Business Continuity eingesetzt wird. Sämtliche Prozesse für Sicherung, Kopien und Bereitstellung lassen sich wie gewohnt über NetWeaver, SAP TDMS oder andere SAP-Managementsysteme steuern. De facto nutzen die Prozesse jedoch die Fähigkeiten der darunterliegenden Speicherlösung, so dass sie in wenigen Minuten und zudem

Performance-neutral ablaufen. Das Anlegen neuer Mandanten, Test und Fehlerbehebung, Troubleshooting, Mehrfachsimulationen oder Upgrade-Checks werden zu sicheren Standardroutinen. Realistisch gesehen können die Kosten für die Verwaltung von SAP-Daten und -Storage um bis zu 50 Prozent reduziert werden.

Beschleunigung und Automatisierung schonen Ressourcen und setzen Gelder frei. Dass hier großes Potenzial besteht, zeigt eine Studie von Fujitsu. Demnach wenden SAP-Kunden nur für die Aufrechterhaltung des SAP-Betriebs über 70 Prozent ihres IT-Budgets auf. Was sich durch cleveres Datenmanagement einsparen lässt, kann in die Entwicklung und Optimierung von SAP-Applikationen fließen. Beschleunigte und sichere Prozesse verkürzen nicht nur Routineaufgaben, Projektlaufzeiten und Time-to-Market. Da die Bereitstellung von Test-, Qualitäts- und Entwicklungssystemen kaum Einschränkungen unterliegt, verbessert sich auch die Ergebnisqualität. Je schneller Prozesse ablaufen, desto agiler können Unternehmen agieren und reagieren.

Datacenter-Optimierung

Eine IT-Infrastruktur darf keine Insel sein. Integrationsfähigkeit, Standardisierung und offene Schnittstellen helfen, Vendor-Lock-In und technologische Sackgassen zu vermeiden. Sie ebnen den Weg zu einer serviceorientierten Referenzarchitektur mit vollständiger Virtualisierung von Servern, Datenspeichern und Netzwerkgeräten. Plattformen für den SAP-Betrieb, wie die FlexPod-Architektur von NetApp und Cisco oder Fujitsu FlexFrame, bauen auf NetApp Storage mit eingebauter SAP-Intelligenz auf. Da alle Komponenten optimal abgestimmt und vorkonfiguriert sind, sind diese Lösungen schnell startklar: als Basis für virtualisierte SAP-Landschaften, für den Betrieb in einer Cloud im eigenen Unternehmen oder als Service-Plattform für SAP-Provider. Aufgrund der offenen Architektur lassen sich IT-relevante Prozesse bis hin zum Self-Service-Portal automatisieren und orchestrieren. Für maximale Sicherheit sorgt Mandantenfähigkeit. Nur damit können verschiedene Kunden und beliebig definierte Organisationseinheiten sicher voneinander getrennt auf derselben Plattform verwaltet werden. Das bedeutet klare Kostenvorteile für den Plattformbetreiber dank einfacherem Management und besserer Ressourcenauslastung für den SAP-Betrieb und beliebige andere Applikationen auf der Plattform.

Storage auf Expansionskurs

Kunden, die die Vorteile einer Speicherinfrastruktur mit SAP-Intelligenz kennen, wollen sie auch bei Einführung

von Hana nicht missen. Disk Storage ist in diesem Konzept als Scale-out-Lösung vorgesehen. Sie wird interessant, wenn der Kapazitätsbedarf über die höchste Ausbaustufe einer Hana-Appliance mit nur vier Terabyte hinausgeht und/oder Geschäftsanforderungen umzusetzen sind. Aktuell ist die NetApp-Hana-Scale-out-Lösung mit Serversystemen von Fujitsu und Cisco zertifiziert. SAP Hana kann ohne Adaptionen oder proprietäre Software auf der bewährten NetApp-Standardarchitektur betrieben werden. Die Anbindung erfolgt über das Protokoll NFS. Hochverfügbarkeit, Datensicherung, Replizierung an andere Standorte und auch das Klonen von Daten sind in der gewohnten Qualität, Einfachheit und Performance möglich.

Resümee

IT ist Mittel zum Zweck. Eine clevere IT-Infrastruktur und intelligentes Datenmanagement können den SAP-Betrieb nicht nur vereinfachen, sondern tragen auch entscheidend zu schnelleren Markteinführungen, optimierten Kosten und mehr Sicherheit und Agilität bei. Besonders effektiv sind Lösungen, die bei Architektur und Applikationen ansetzen und ihre Qualitäten auch in neuen Szenarien immer wieder unter Beweis stellen.

www.netapp.com



Herbert Bild ist seit November 2005 als Solution Marketing Manager CEMEA bei NetApp tätig. In dieser Position arbeitet er eng mit den regionalen Marketing-, Vertriebs- und System-Engineering-Teams zusammen. Zu seinen Hauptaufgaben gehören die Unterstützung bei der Markteinführung neuer NetApp-Lösungen, die interne und externe Kommunikation rund um Produktneuheiten sowie die Darstellung und Positionierung der Lösungen gegenüber dem Wettbewerb.



**BESCHIED WISSEN
IST DABEI SEIN
IST ALLES.**

Die wichtigsten
Veranstaltungen
der freien SAP-
Community.

Das richtige Werkzeug, um den Hunger nach Geschäftsdaten zu stillen?

Der Alleskleber

Mit NetWeaver Gateway hat SAP eine OData-Schnittstelle für den ABAP Application Server geschaffen. Warum bietet SAP eine weitere Schnittstellentechnologie, obwohl es von Batch-Input bis RFC-Funktionsbausteinen bereits einige davon gibt?

Von Martin Fischer, Senior Consultant, bridgingIT

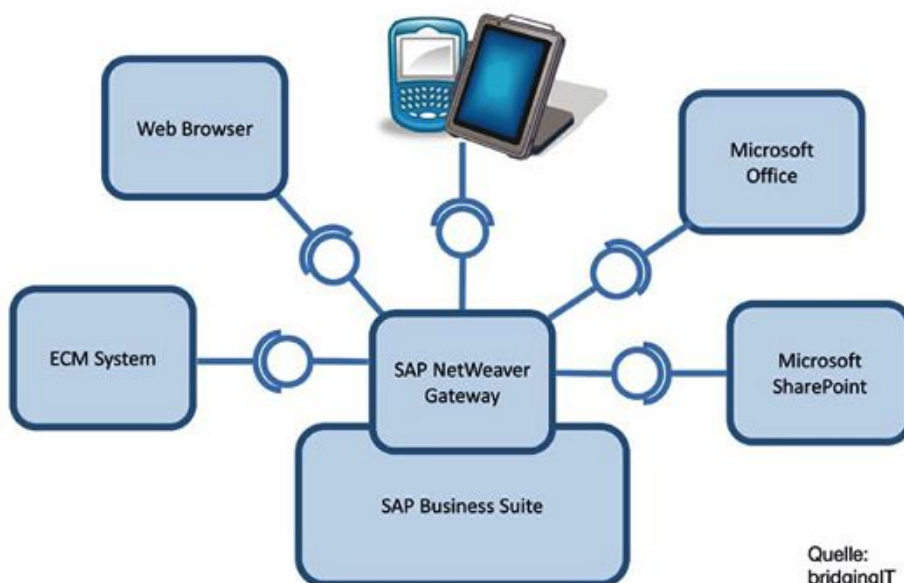
Mit SAP NetWeaver Process Integration (SAP PI) beziehungsweise jetzt SAP NetWeaver Process Orchestration gibt es ein mächtiges Produkt für zahlreiche Integrationsszenarien. Das Enterprise Service Repository schafft die Möglichkeit, Schnittstellen über Web Services auf Basis des SOAP-Protokolls (Simple Object Access Protocol) anzubieten und zu konsumieren. Diese Aufzählung ließe sich fortsetzen. Wieso also eine weitere Schnittstelle? In welchen Fällen bietet NetWeaver Gateway einen Mehrwert gegenüber bekannten Technologien? Worin liegen die Vorteile von OData? Können integrierte Geschäftsprozesse mit NetWeaver Gateway besser realisiert werden?

Mehr als eine Schnittstelle

Nutzer konsumieren täglich Unmengen von Daten. Mobile Apps oder Webanwendungen profitieren davon, dass sie Daten aus verschiedenen Services – teils über Systemgrenzen hinweg – abrufen und in benutzerfreundlicher Form aggregieren und darstellen. Für diese Anwendungsfälle wird eine leichtgewichtige, auf allgemeinen Standards beruhende Technologie benötigt, die mit jeder Frontendtechnologie und plattformunabhängig eingesetzt werden kann. SAP NetWeaver Gateway bietet mit OData genau diese Technologie und stellt damit einen einfachen Zugang zu den Datenschatzen in SAP-Systemen bereit. SAP NetWeaver Gateway

kann der Klebstoff in Geschäftsprozessen sein, den Unternehmen sich schon immer gewünscht haben. In vielen Prozessen gibt es Medienbrüche, die den Prozess verlangsamen und die Datenqualität verringern. Die Brüche entstehen an Grenzen verschiedener IT-Systeme beziehungsweise in Teilprozessen, die nicht durch IT unterstützt werden. Proprietäre Technologien und Inkompatibilitäten zwischen Herstellern machen das Überwinden dieser Grenzen kompliziert und teuer. SAP-Systeme waren in diesem Punkt in der Vergangenheit keine Ausnahme. Mit NetWeaver Gateway ist es erstmals möglich, auch zu SAP-Systemen leichtgewichtige Schnittstellen zu erstellen, die auf offenen Standards basieren. Da NetWeaver Gateway im Prinzip nur synchrone Kommunikation unterstützt, eignet es sich besonders für Prozesse, bei denen die Interaktion mit dem Benutzer im Vordergrund steht. Durch die Flexibilität und die einfache Möglichkeit, leichtgewichtige Schnittstellen zu erstellen, spielen technische Systemgrenzen eine untergeordnete Rolle beim Design der Prozesse. Die Prozesse orientieren sich an den Bedürfnissen des Nutzers und nicht an technischen Einschränkungen.

Geschäftsprozesse werden heute in seltenen Fällen in nur einem System oder auf einer Technologieplattform abgebildet. In Applikationen werden Daten und Services aus Quellen außerhalb des eigenen Unternehmens integriert. Moderne Lösungen bieten für den Anwender nicht nur ein User Interface, sondern je nach Anwendungsfall verschiedene Zugriffsmöglichkeiten wie mobile Apps oder Webclients. Wie sehen nun interaktive Prozesse aus, in denen NetWeaver Gateway seine Stärken voll ausspielen kann? Ein fiktives Unternehmen verkauft über einen Webshop



Mit NetWeaver Gateway bietet SAP eine auf allgemeinen Standards beruhende Schnittstelle, über die servicebasiert Daten abgerufen und in benutzerfreundlicher Form aggregiert und dargestellt werden können.

Outdoor-Sportartikel und Trekking-Reisen. Es bietet Händlern und Reiseveranstaltern die Möglichkeit, den Webshop als Handelsplattform zu nutzen und eigene Produkte und Reisen zu verkaufen. Die Materialstammdaten und die aktuellen Bestände des Unternehmens werden in der SAP Business Suite gepflegt und für die Produktkatalogdaten und den Webshop wird ein Enterprise-Content-Management-System eingesetzt. Die Kunden können über Plug-ins sozialer Netzwerke Kommentare und Bewertungen zu Produkten oder Reisen abgeben. Für die Händler und Reiseveranstalter gibt es Schnittstellen, um Lagerbestände beziehungsweise verfügbare Kapazitäten auszutauschen. Solche Schnittstellen wurden in der Vergangenheit je nach anzubindendem System in verschiedenen Technologien einzeln implementiert. Bis zur fertigen Umsetzung wurden viele Abstimmungsrunden gedreht und Änderungen verursachten einen großen Aufwand. Die Gründe dafür liegen in den Technologien: Ein ABAP-Entwickler (Advanced Business Application Programming) spricht nicht dieselbe Sprache wie ein Webentwickler. SAP hat schon immer Schnittstellen zu Drittsystemen angeboten, aber für Entwickler ohne SAP-Kenntnisse waren diese schwierig zu verstehen. Dass die von SAP angebotenen Schnittstellen meistens keinen spezifischen Anwendungsfall, sondern möglichst alle abdecken sollten, führte dazu, dass die Schnittstellen mit zahlreichen Parametern versorgt werden mussten. Entsprechend lange dauerte die Abstimmung zwischen den Entwicklern. Die Schnittstellendefinition eines NetWeaver Gateway Services kann jeder Entwickler einfach über eine URL abfragen und die Namen der Parameter des Services müssen nicht den Namen der ABAP-Datentypen entsprechen. Dadurch ist es für Entwickler, die SAP nicht kennen, deutlich einfacher, eine Schnittstelle zu einem SAP-System zu verwirklichen. Außerdem kann auch eine einfache Trennung zwischen der Entwicklung der Benutzeroberfläche und der Geschäftslogik gemacht werden. Die meisten ABAP-Entwickler sind nicht gerade berühmt für ihr User Interface Design und Webentwickler nicht für ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse. Die Trennung der Aufgaben führt also zu einer Win-win-win-Situation, denn am meisten profitiert davon der Anwender, da Anwendungen entstehen, die durch gute Usability und hohe Funktionalität überzeugen.

Wenn in dem oben beschriebenen Beispiel alle Systeme über eine interoperable Schnittstelle wie OData bei NetWeaver Gateway verfügen, ist die Integration mit allgemein bekannten Internettechnologien einfach zu stemmen. Soll der Bestellprozess für den Kunden nicht nur über den Webshop bedient

werden, sondern über eine mobile App, bietet es sich an, die am Prozess beteiligten Geschäftsobjekte zu kapseln. Diese können dann als NetWeaver Gateway Services bereitgestellt werden. Durch den Einsatz offener Standards wie OData können einfach neue Dienste zusammengestellt werden, die Daten aus verschiedenen Systemen, beispielsweise in Apps, auf Websites oder dem Desktop, zusammenführen. Der Entwickler, der das jeweilige Frontend implementiert, muss nicht mehr unterscheiden, aus welchem System die Daten kommen. Für die Integration der Daten kann eine Technologie genutzt werden.

Einfach und intelligent

Neuerungen im Bereich Integrationstechnologien werden nicht zu Unrecht kritisch betrachtet. Zu Zeiten des SOA-Hypes (Service Oriented Architecture) vor knapp zehn Jahren wurde Ähnliches versprochen. SOAP Web Services hieß damals die Technologie. Diese werden nach wie vor eingesetzt und haben ihre Daseinsberechtigung zum Beispiel für asynchrone Schnittstellen für Massendaten, die mit SAP NetWeaver XI/PI/PO umgesetzt werden können. Aber SOAP Web Services haben insbesondere bei der Anbindung von Frontends den Nachteil, dass ein ganzes Bündel an Technologien benötigt wird, um sie zu implementieren und zu konsumieren. Dies lässt sich auf einem Smartphone durch die begrenzten Hardware-Ressourcen kaum realisieren.

Anders als beim SOA-Hype wurde bei OData kein theoretisch gutes Konzept in Produkte implementiert, sondern es wurde auf der Basis eines einfachen, bewährten und erfolgreichen Konzepts ein neues Protokoll entwickelt. OData erweitert das vom W3C (World Wide Web Consortium) spezifizierte Atom-Publishing-Protokoll (APP) und das Atom-Syndication-Format (ASF), über die eine http-basierte Interaktion realisiert werden kann. OData erweitert diese Standards um ein Datenmodell, das es ermöglicht, strukturierte Datentypen bereitzustellen. Außerdem ist eine Query Language für die Abfrage nur bestimmter Daten geschaffen. OData hält sich an das REST-Paradigma (Representational State Transfer). Durch die Nutzung des http-Protokolls ist jedes webfähige Gerät in der Lage, OData Web Services zu konsumieren.

Mit NetWeaver Gateway geht SAP einen großen Schritt Richtung Consumerization of IT und weg von proprietären, zueinander inkompatiblen Technologien für die Unternehmens-IT. Auf Daten aus einem SAP-System kann genauso einfach zugegriffen werden wie auf Daten von Internetdiensten. NetWeaver Gateway findet sich bereits in zahlreichen SAP-Produkten: Hana hat

eine OData-Schnittstelle. Für das seit dem Frühjahr verfügbare ABAP-Entwicklungsframework Business Object Process Framework (BOPF) gibt es die Gateway BOPF Integration (GBI), mit der sich in BOPF entwickelte Prozesse einfach über NetWeaver Gateway exponieren lassen. Auch das HTML5-Entwicklungstoolkit SAP UI5 eignet sich hervorragend, um Daten über OData zu konsumieren. Die neuen SAP Fiori Apps kommunizieren mit dem Backend über NetWeaver Gateway Services.

Das gemeinsame Produkt von SAP und Microsoft, Duet Enterprise, nutzt OData und NetWeaver Gateway für den Datenaustausch zwischen der Business Suite und SharePoint. Andere Produkte der Office-Familie können ebenfalls Gateway Services konsumieren. Dadurch können Daten in SharePoint-Listen oder Excel-Tabellen bearbeitet und direkt in SAP gespeichert werden. Auch für die Anbindung von mobilen Apps an die Business Suite bietet sich NetWeaver Gateway an. Je nach Anwendungsfall kann die App direkt Services aufrufen, oder falls Datenpufferung benötigt wird, kann dies über die SAP-Mobile-Plattform realisiert werden. In jedem Fall ist zu beachten, dass Gateway SAP eine moderne und offene Schnittstellentechnologie bringt.

www.bridging-it.de



Martin Fischer ist seit über zehn Jahren im SAP-Umfeld tätig. Nach dem Einstieg in die SAP-Welt als Modulberater im SAP-FI/CO-Umfeld hat er sich Themengebieten verschrieben. Seine Beratungsschwerpunkte liegen auf Softwarearchitektur, ABAP-Entwicklung und agilen Vorgehensmodellen. Seit zwei Jahren arbeitet er für bridgingIT und ist dort für den Portfoliobereich SAP-Technologie verantwortlich.



Eng verzahnt

Blickt man auf die Top-Themenliste verschiedener Marktwatcher, so stehen Big Data und Cloud Computing ganz oben. Was ist bei der Umsetzung von Big Data und Cloud im SAP-Umfeld aus Infrastruktursicht von Bedeutung? Was passt wie zusammen? Welche Rolle spielen Suse Cloud, Hana und Hadoop?



Von Friedrich Krey*

Auch im SAP-Umfeld werden Big Data und Cloud Computing immer konturenreicher. Das Innovationsrad dreht sich mit hoher Geschwindigkeit. Big-Data- und Cloud-Lösungen können bereits genutzt werden. SAP Hana Enterprise Cloud zum Beispiel ist da – mit vHana, der Virtualisierung von Hana. Für Test- und Entwicklungssysteme wurde sie bereits freigegeben. Wobei es sicherlich nur eine Frage der Zeit ist, bis die SAP-Freigabe für Produktivsysteme erfolgt. Und mit der Suse Cloud bietet sich jetzt schon die Möglichkeit, eine bedarfsgerechte Cloud-Infrastruktur, basierend auf Openstack, für Hana zu implementieren und zu betreiben. Zudem befindet sich die sogenannte Hana-Plattform im Rollout, bei der Hana in Verbindung mit Sybase IQ und Hadoop im Mittelpunkt stehen.

Wie grenzen sich die Einsatzzwecke von SAP Hana und Hadoop ab? Und: Wie passen die Datenbanktechnologien zusammen? Hana hat bekanntlich ihre Stärken in der Verarbeitung von strukturierten Daten bis zu 100 Terabyte mit extremer Geschwindigkeit. Hadoop hingegen wurde vorrangig nicht für OLTP-Transaktionen konzipiert. Das Plus von Hadoop ist ganz klar: die Datenverarbeitung von unstrukturierten, zumeist textbasierten Informationen möglichst

effizient mit niedrigen Hardwarekosten pro Terabyte durchzuführen, wobei sogenannte Hadoop-Cluster mit mehreren Hundert Standardservern zum Einsatz kommen können.

Pragmatische Koppelung

Und welche Rolle spielt dabei die Suse Cloud in Verbindung mit Hana und Hadoop, um aus Infrastruktursicht Big-Data-Anwendungen aufsetzen zu können? Bevor es an die Beantwortung dieser Frage geht, ist zuerst Folgendes zu wissen: Bei der Cloudifizierung von SAP Hana mit Suse Cloud kann die damit bereitgestellte Provisionierungstechnologie genutzt werden, um neue Hardwareressourcen automatisiert in den Cloudverbund einbinden zu können. Die dahinterliegende Open-Source-Technologie ist Crowbar von Dell als integraler Bestandteil von Suse Cloud. Und auch die Installation von SLES for SAP Applications erfolgt automatisiert. So ist es möglich, alle weiteren Technologiebestandteile der Cloud zu installieren. Die Deployment-Regeln sind in sogenannten Barclamps paketi-ert. Basierend auf dem zuvor Aufgezeigten kann SAP Hana in der Suse Cloud mit der Hadoop-Installation gekoppelt werden. Zu berücksichtigen ist, dass von Hadoop heute eine physikalische Installation aus Gründen des IO-Verhaltens vorgezogen wird. Schließlich werden bei Big Data gigantische Daten im Bereich von Petabyte oder sogar Exabyte verarbeitet.

Effizientes Management

Dell entwickelt momentan eine Barclamp, um eine Intel-basierte Hadoop-Installation via Crowbar umsetzen zu können. Mit Crowbar als zentraler Deployment- und Konfigurationsplattform wird eine IT-Organisation in die Lage versetzt, mit einer Lösung die Suse Cloud und Hadoop-Cluster zu betreiben und zu managen. In beiden Fällen spielt die Performance der Plattform eine entscheidende Rolle. Durch die enge Zusammenarbeit mit SAP wird von Suse sichergestellt, dass sowohl Hana als auch das Hadoop-Cluster maximale Leistung bringen – und in Verbindung beider Technologien miteinander in der Suse Cloud ebenfalls die Suse-Plattform optimiert genutzt werden kann. SAP-Anwender, die auf Big Data und Cloud Computing setzen, profitieren von dieser engen Verzahnung nachweislich. Konkret geht es dabei unter anderem um gewinnbringende Prozessoptimierungen, bei denen Handlungen bei Nachfrageschwankungen besonders im Fokus stehen. Und zwar unter Einbeziehung von wichtigen Bedarfs- und Nutzungsdaten. Hierbei schickt SAP die Anwendung Demand Signal Management powered by SAP Hana ins Rennen. In diesem Zusammenhang ist es möglich, sowohl Point-of-Sales-Daten als auch Marktforschungsdaten und Kundenpräferenzen (große Datenvolumen) zu berücksichtigen beziehungsweise diese zu verarbeiten.

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.

~~E3~~ EXTRA

www.E-3.de ■ www.E-3.at ■ www.E-3.ch

Oktober 2013

Add-on

Die perfekte Ergänzung und der Mehrwert für B1, A1, ByD, ERP



Anlagenbau

DACHSYSTEME

Halbfabrikate

Automobile

Messtechnik

Ventile

ARMATUREN

MESSEBAU

Innentüren

Objektgeschäft

WOHNMÖBEL

MEDIZINTECHNIK

Küchen

Sanitärmöbel

Maschinenbau

Rolltreppen

Nahrungsmittel

Fertighäuser

PUMPENSYSTEME

Werkzeugbau



... einfach Vielfalt bieten ...

treorbis-Variantenlösung für SAP®

SAP-
zertifiziert

- 1 Ablage des individuellen und zahlreichen Beziehungswissens in zentralen Tabellen, dadurch optimale Analysemöglichkeiten der Daten
- 2 Fachabteilungen können in Eigenregie ihre Stammdaten bearbeiten
- 3 Gültigkeitszeiträume für Stammdaten können ohne SAP Änderungsmanagement hinterlegt werden
- 4 Zeiteinsparung bis zu $\frac{2}{3}$ bei Neuanlage und über 80% für den Support von Daten zu erwarten
- 5 Die treorbis Variantenlösung ist voll im SAP-Standard integriert und SAP-zertifiziert

Unsere Kunden profitieren von unseren Projekterfahrungen und steigern damit die Effektivität ihres SAP-Konfigurators.

Profitieren auch Sie von unserem SAP Know-how und der treorbis-Lösung.



treorbis
all about empowerment



Peter M. Färbinger,
Chefredakteur
E-3 Magazin

Nachhilfe für ERP

Im Social-Media-Zeitalter verliert das Wort Massenkommunikation. Bildungsarbeit funktioniert nur noch als Edutainment. Oberflächlich – vielleicht? Die erfolgreiche SAP-Community ist der Gegenbeweis. Massenkommunikation ohne Streuverlust und Bildungsarbeit sind angesagt.

Natürlich kann eine Standard-Software wie SAP ERP nicht jede Herausforderung meistern: SAP verfügt über 24 Branchenlösungen. Die Geschäftswelt lässt sich jedoch nicht immer auf diese Standards reduzieren. Die Individualität ist oft das Alleinstellungsmerkmal und der Wettbewerbsvorsprung. Das ist die Chance für die Add-ons der SAP-Partner! Die hohe Verbreitung der betriebswirtschaftlichen Standard-Software hat SAP nicht nur zum ERP-Weltmarktführer gemacht, sondern hat auch ein einzigartiges Ecosystem entstehen lassen. Die SAP-Partner sind heute ein wichtiger Bestandteil der SAP-Community und vielfach Garantie für den Erfolg der Walldorfer.

Neben dem Customizing hat sich bei vielen SAP-Partnern die Idee für ein semi-standardisiertes Software-Angebot entwickelt. Mit zahlreichen Add-ons für die ERP-Angebote aus Walldorf treffen die SAP-Partner die goldene Mitte: Für viele Spezialprobleme reicht Standard-Software nicht. Eine Individualentwicklung in ABAP und Java erscheint hingegen ein schlechtes Kosten-Nutzen-Verhältnis zu haben. Hier sind Add-ons die beste Antwort. Diese Programmpakete erweitern das ERP und lassen sich von mehreren SAP-Bestandskunden einsetzen. Dadurch steigen die Qualität sowie der Funktionsumfang und der Preis sinkt. Diese Arbeitsteilung funktioniert. Bewusst und geplant sind ausgewählte Funktionen bei SAP an die Partnerszene ausgelagert. Der Bestandskunde besitzt mitunter den Vorteil, aus mehreren gleichwertigen Add-on-Funktionen wählen zu können.

Dieses E-3 Extra präsentiert die besten und erfolgreichsten Add-on-Anbieter aus der SAP-Partnerszene. Es ist eine Orientierung und Ideensammlung für die Bestandskunden und soll anregen, das beste ERP der Welt noch ein bisschen besser zu machen: Auf gutes Gelingen!

Peter M. Färbinger
Chefredakteur E-3 Magazin

Beteiligungsmanagement und Stammdatenmanagement als Schlüssel für Datenqualität und Prozesseffizienz

Die zetVisions AG hat sich auf die Entwicklung und 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, Lösungen von zetVisions. 65 Mitarbeiter des Unternehmens unterstützen sie dabei. **zetVisions – Kompetenz vertrauen.**

Stammdatenmanagement – Schaffen Sie Ihren „Single Point of Truth“

Kerngeschäftsprozesse und Stammdaten sind eng miteinander verzahnt. Nur optimal aufeinander abgestimmt, sorgen sie für Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen im gesamten Unternehmen. Die zentrale Bereitstellung valider Stammdaten gehört somit zu den Unternehmensaufgaben, aus denen effiziente Geschäftsentscheidungen und folglich Wertsteigerungspotenziale erwachsen. Planen Sie eine Stammdateninitiative? Die SAP-basierte Standardlösung **zetVisions SPoT** unterstützt Sie bei der Umsetzung mit der Bereitstellung eines „Single Point of Truth“ (SPoT) für unterschiedliche Stammdatenmodelle wie beispielsweise Kundenstammdaten, Finanzstammdaten, Lieferantenstammdaten, Produktstammdaten oder beliebigen freien Datenmodellen.

Die Lösung ermöglicht nicht nur eine Verbesserung der Qualität sowie Aktualität von Stammdaten, sondern auch eine Optimierung der Prozesseffizienz. Zusätzlich wird eine vollständige Transparenz und Dokumentation über die Verteilung und Nutzung dieser Stammdaten sichergestellt. Die Daten werden verteilt über eine Weboberfläche erfasst und zentral freigegeben sowie an die **relevanten Systeme verteilt**. Dies geschieht mithilfe von Workflows oder Freigabeprozessen. Durch klar definierte Verantwortlichkeiten mit Blick auf die Dateneingabe sowie -freigabe im Zusammenspiel mit kontrollierten Prozessen für die Stammdateneingabe unterstützt die Lösung unternehmens-eigene **Data-Governance-Aspekte**.

zetVisions SPoT zeichnet sich insbesondere durch Einfachheit und Flexibilität aus. Sowohl das Datenmodell, die Prozesse (Requests) als auch die Benutzeroberfläche können Kunden selbst mit einfachsten Mitteln schnell definieren, anpassen oder erweitern.

Kurzum: zetVisions SPoT liefert

- **mehr Data Governance** – durch kontrollierte Prozesse und klare Verantwortlichkeiten
- **mehr Transparenz** – durch Dokumentation von Stammdatenänderungen bei gleichzeitiger Revisionssicherheit sowie Auswertungsmöglichkeiten
- **hohe Flexibilität** – durch einfache Erweiterung des Datenmodells sowie frei definierbare Prozesse (Requests) und Workflows

Beteiligungsmanagement – Voller Durchblick bei Mütter-Töchter-Beziehungen

Mit zunehmender Verflechtung der Unternehmen untereinander wächst auch die wirtschaftliche und strategische Bedeutung des Beteiligungsmanagements. Der **zetVisions Corporate Investment Manager (zetVisions CIM)** ist die weltweit erste und einzige SAP-basierte Software für das Management

von Unternehmensbeteiligungen in einer von Wirtschaftsprüfern zertifizierten Qualität. Sie unterstützt Unternehmen bei der komplexen Aufgabe, nationale und internationale Beteiligungen zu verwalten und zu steuern.

Finanz- und Rechtsinformationen zu allen Beteiligungen (auch nichtkonsolidiert) können einer einzigartigen Kombination zu beliebigen Betrachtungszeitpunkten oder -perioden gepflegt und ausgewertet werden. Dabei können Details zu Geschäftsvorfällen wie Kauf, Verkauf, Zu- und Abschreibungen erfasst werden – stichtagsgenau und höchst verlässlich. zetVisions CIM erfüllt gesetzliche und unternehmensinterne Anforderungen im Berichtswesen und der Dokumentation. Dabei umfassen die gesetzlichen Anforderungen den gesamten Bereich der Berichts- und Meldepflichten wie sie sich aus gesetzlichen Vorschriften und länderspezifischen Regelungen ergeben. Interne Anforderungen an das Beteiligungsmanagement resultieren aus den Informationsbedürfnissen der Konzernsteuerung, Rechts-, Finanz- und Steuerabteilungen u.a.



■ Historie & Datenqualität

zetVisions CIM erstellt eine lückenlose, jederzeit nachvollziehbare Historie über alle Änderungen, die auch zu Revisionszwecken ausgewertet werden können. Durch die einheitliche Datenbasis für alle Beteiligungsinformationen erhöht sich die Datenqualität und die Nachvollziehbarkeit von Veränderungen deutlich.

■ Prozessunterstützung

Aufwändige und komplexe Vorgänge in der Verwaltung und Steuerung von Beteiligungen werden mit zetVisions CIM einfacher. Dazu trägt eine intuitiv bedienbare Oberfläche genauso bei wie die Möglichkeit, Prozesse dezentral und workflowgestützt abzubilden. Assistenten, Aufgabenmanagement und Erinnerungsfunktionen unterstützen sowohl den Power-User wie auch den Gelegenheitsanwender bei der Arbeit.

■ Qualität und Verlässlichkeit

Zusätzlich zum Wirtschaftsprüferzertifikat wurde zetVisions CIM nach strengen SAP-Qualitätsrichtlinien entwickelt und trägt das Siegel „SAP Certified – Powered by SAP NetWeaver“.

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

zetVisions AG
Speyerer Straße 4
69115 Heidelberg

Tel. + 49 (0) 6221 33938-0
Fax + 49 (0) 6221 33938-922
info@zetvisions.com
www.zetvisions.de



SEPA Festpreispakete und mehr: SAP Lösungen im itelligence AddStore

Die Zeit drängt: Bis zum 1. Februar 2014 müssen Unternehmen auf das SEPA Zahlungsverfahren umstellen. Unternehmen, die SAP bereits im Einsatz haben, können beruhigt aufatmen. itelligence bietet diese Umstellung in Form gestaffelter Festpreispakete an. Los geht es schon bei 2.950 EUR für die Einführung von SEPA Überweisungen.

Große Auswahl im itelligence AddStore

Seit der CeBIT 2013 baut der erfolgreiche IT-Komplett-dienstleister itelligence sein Online-Angebot im Bereich Festpreispakete kontinuierlich aus. Im itelligence AddStore (<http://itelligence.addstore.de/>) stehen heute bereits mehr als 150 intelligente AddOns für die unterschiedlichsten Anwendungsszenarien zur Verfügung, darunter auch SEPA. Die angebotenen Softwarelösungen sind Ergänzungen zum SAP-Standard und praxiserprobt. Benutzerführung und Layout des itelligence AddStore sind übersichtlich, selbsterklärend und orientieren sich am modernen Layout-Stil von Online-Stores. Alle Lösungen sind kategorisiert und nach Geschäftsprozessen, Unternehmensbereichen sowie Branchen auffindbar. Weitere Funktionen, die den schnellen Zugang bieten sind zudem:

- Quicknavigation
- Freitextsuche
- Aktuelle Angebote
- Beliebte AddOns
- PDF Erstellung
- Anfrage zur Web Session
- Leistungsbeschreibungen
- Preise

itelligence AG

Die itelligence AG bietet seit nun mehr fast 25 Jahre als IT-Komplettendienstleister kompetente Lösungen und AddOns an. Mit diesen Produkte und Lösungen können Sie kostengünstig, schnell und ohne Überraschungen den SAP Standard und Ihre SAP-Lösung sinnvoll um neue Prozesse und Funktionen erweitern. itelligence ist als einer der international führenden IT-Komplett-dienstleister im SAP-Umfeld mit mehr als 2.900 hochqualifizierten Mitarbeitern in 22 Ländern in 5 Regionen (Asien, Amerika, Westeuropa, Deutschland/Österreich/Schweiz und Osteuropa) vertreten. Als SAP Business-Alliance-, SAP Global Hosting Partner, von SAP zertifizierter Anbieter von Cloud Services und Application Management Services sowie Global Value-Added Reseller und Gold-Level Channel-Partner für SAP Business ByDesign in Österreich, Deutschland und der Schweiz realisiert itelligence für über 5.000 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP-Umfeld.

itelligence NTT DATA Business Solutions

Der direkte Draht

Beratung, Praxisbezug und Qualität zeichnen itelligence aus und so bietet das erfolgreiche SAP-Beratungshaus natürlich auch schnellen, persönlichen Kontakt über die Hotline-Nummer auf der itelligence AddStore-Seite an. Von Montag bis Freitag, 8 Uhr bis 18 Uhr, stehen qualifizierte itelligence-Mitarbeiter unter der Nummer +49 180 5004151 zur Verfügung.

SEPA – übersichtlich, preiswert, sicher und dokumentiert!

itelligence begleitet SAP-Anwender bei der Umstellung des SAP Zahlungsverkehrs im Finanzwesen auf SEPA. Dieses umfasst die technische Einrichtung der SEPA-Zahlwege im SAP System, Dokumentation aller Einstellungen, sowie Endanwenderdokumentationen der neuen Funktionen und Oberflächen. Ergänzend werden Hilfsmittel und Funktionen für relevante Stammdatenanpassungen wie die Massenföhrung fehlender IBAN und BIC Codes (SWIFT) oder der erforderlichen SEPA Mandate aufgeführt.



Mehr Informationen zu unseren SEPA Festpreispaketen finden Sie unter <http://itelligence.addstore.de>.

The screenshot shows the itelligence AddStore homepage. At the top, there's a navigation bar with 'Home', 'Quadrant', 'Kontakt', and 'Marktsatz'. Below this is a search bar and a 'Gemerkt: 0 AddOns' indicator. The main content area features a large banner for 'SEPA - Höchste Zeit für die Umstellung!' with a price of 'ab 2.950,00 €'. To the right of the banner is a 'SEPA Zahlungsverkehr' section with an 'AddOn' button. Below the banner, there are three columns of add-ons: 'AddOns nach Kategorien' (including 'AddOns für Geschäftsprozesse', 'AddOns für Unternehmensbereiche', and 'AddOns für Branchen'), 'Aktuelle Angebote' (including 'Lohnbearbeitungscockpit', 'ILcompact OCE', and 'Workshop Release Upgrade SAP BW 7.30'), and 'Beliebte AddOns' (including 'Bulk / Gebirgscockpit', 'Scannertransaktion - Umlagerung von Lagerort zu Lagerort', and 'ILmobile SalesKit App'). The footer contains 'About itelligence AddStore | itelligence AG | Impressum | Datenschutz' and social media icons.

apps4erp bringt Anbieter und Anwender von Add-ons zusammen:

Ein Marktplatz erobert die SAP-Community

Die Wiederverwertung von SAP Add-ons zahlt sich in barer Münze aus – dies gilt für Anbieter ebenso wie für die Nachfrager. apps4erp sorgt dafür, dass sich die beiden Seiten schnell und einfach finden können. Mit fast 400 Lösungen das größte und unabhängige Add-on-Portal in der gesamten SAP-Community, dient apps4erp als bevorzugte Drehscheibe für den Vertrieb und die Beschaffung von SAP-Zusatzprogrammen.

„Wenn es darum geht, SAP-Add-ons zu vermarkten, stehen die Anbieter immer wieder vor derselben Frage“, erklärt Göran Müller, Geschäftsführer der apps4erp GmbH. „Wie erfahren Entscheider, IT-Abteilung und Fachanwender von meinen Apps oder – anders ausgedrückt – wie kann ich meinen Umsatz mit diesen Zusatzlösungen steigern?“ Um den Anbietern die Möglichkeit zu geben, ihre Add-ons gezielt einem großen Interessentenkreis vorzustellen und zugänglich zu machen, gründete Göran Müller 2010 gemeinsam mit vier anderen langjährigen ERP-Profis die apps4erp-Plattform. Durch Teilnahme an apps4erp können SAP-Partner ihre Entwicklungen standardisieren und für die Anwender kostengünstige Skaleneffekte umsetzen. Hinzu kommt, dass die meisten SAP-Apps durch die Veröffentlichung auf dem Portal erstmals genau dokumentiert werden. Dies hat den Vorteil, dass die Programme mit Suchmaschinen leicht gefunden werden können: Wie die Erfahrungen aus der Praxis zeigen, ist das Ranking gerade bei Google sehr hoch.

„Die Anwender wiederum profitieren von der Transparenz, welche Apps von welchen Anbietern für die einzelnen Branchen und Geschäftsprozesse auf dem Markt sind“, unterstreicht Müllers Geschäftsführungs-Kollege Peter Franz Meyer. „Sie können schnell geeignete Partner zu Fachthemen finden, die sich aus ihren aktuellen Apps-Anforderungen ergeben. Außerdem sparen sie den enormen Zeit- und Kostenaufwand, der mit der individuellen Entwicklung des gewünschten SAP-Zusatzprogramms durch externe Lösungsanbieter verbunden wäre.“

Täglich bis zu 500 Online-Zugriffe

Dass die Add-on-Plattform den Nerv der Zeit trifft, zeigen folgende Zahlen: So sind mittlerweile rund 150 SAP-Partner aller Größen und SAP-Produktbereiche auf apps4erp mit einem breiten Spektrum an SAP Add-ons vertreten, darunter namhafte Anbieter wie Seeburger, MHP Solution Group, TDS, SAP, itelligence und viele mehr. Täglich registrieren die Betreiber bis zu 500 Zugriffe auf die Plattform, während ein einzelnes Add-on über seine gesamte „Lebenszeit“ hinweg durchschnittlich 800 Mal angeklickt wird.

Dabei ist die Nutzung für beide Seiten denkbar einfach. Anbieter registrieren sich auf der Website und beauftragen mit einem Bestellformular die Ein-

stellung ihrer Apps in die Add-on-Bibliothek. Dabei wird jedes Programm mit Funktionen, Vorteilen, Technik und Preismodell übersichtlich beschrieben und mit Screenshots visualisiert. Darüber hinaus erhalten die Anbieter alle Anfragen von Interessenten weitergeleitet, für die ihre Apps eine Lösung bieten könnten. Die Preise für die Teilnahme an apps4erp gestalten sich nach der Zahl der eingestellten Add-ons und der gewünschten Vertragslaufzeit.

Regelmäßige Mailing-Aktionen

Um den Anbietern die größtmögliche Aufmerksamkeit zu sichern und die Fachwelt laufend über interessante Neuentwicklungen zu informieren, führt apps4erp regelmäßig zielgruppengerechte Marketing-Kampagnen und Mailing-Aktionen durch. Dies ist gerade für kleinere Lösungsanbieter interessant, die in der Regel über keine ausreichenden Vertriebsressourcen verfügen. Für die Kampagnen werden Trendthemen und aktuelle Anforderungen, wie Mobility, SEPA-Umstellung und E-Recruiting aufgegriffen. Für die E-Mail-Kampagnen betreibt apps4erp die größte verfügbare personalisierte B2B-Adressdatenbank. Sie umfasst insgesamt 239.000 SAP-Entscheider und Key-User aus allen Funktionsbereichen in einem Unternehmen und deckt damit 90 Prozent aller Firmen in Deutschland und Europa ab, die SAP einsetzen. Diese Datenbank stellt apps4erp den Kunden exklusiv auch für eigene E-Mail-Kampagnen zur Verfügung.

„Professionelle Mailing-Aktionen sind der kostengünstigste und effektivste Weg, die gewünschten Zielgruppen anzusprechen“, erklärt Uli Lindner, Partner von apps4erp. Lindner ist Geschäftsführer der Polybius GmbH, eines e-Commerce-Anbieters, der sich auf E-Mailing-Kampagnen im B2B-Bereich spezialisiert hat. Soll eine Mailing-Aktion erfolgreich sein, bedarf es allerdings einiger Voraussetzungen, wie personalisierte Mailadressen, segmentierte Aussendungen, unterstützende Software-Lösungen und ein ausgereiftes Kampagnen-Konzept. Besonders wichtig sind interessante E-Mail-Texte und Betreffzeilen sowie eine E-Mail-Identität des Absenders, die die Empfänger erkennen und der sie so stark vertrauen, dass sie die E-Mails sofort öffnen und darauf reagieren. „Ein weiterer Vorteil von E-Mail-Kampagnen ist, dass – anders als beim klassischen Werbeflyer – gemessen werden kann, welche Nachrichten gelesen werden und welche nicht“, so Uli Lindner weiter. „Da der Aussender präzise ermitteln kann,



apps4erp-Gründer und Geschäftsführer Göran Müller

welches Thema bei welchem Mailing die höchste Klickrate hatte, erhält er nach Abschluss jeder Aktion eine aussagekräftige Analyse.“ Davon profitieren auch die Anbieter auf apps4erp, deren Lösungen in regelmäßigen Newslettern gezielt den SAP-Entscheidern und Key-Usern in den Unternehmen vorgestellt werden (siehe Kästen).

„Tour in 90 Sekunden“

Auch für die Anwender ist die Nutzerführung des apps4erp-Portals sehr einfach. Sie können auf einer „Tour in 90 Sekunden“ die Plattform kennenlernen und in einer Add-on-Bibliothek nach der gewünschten App stöbern. Diese Bibliothek basiert auf einer übersichtlichen Baumstruktur, die jedes Add-on einem Knoten zuordnet, zum Beispiel SAP Business Suite, Business Warehouse/BusinessObjects, Business One, mobile Lösungen und vieles mehr. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit zur Volltextsuche. apps4erp sucht dazu in den Beschreibungen

aller Add-ons nach den eingegebenen Schlüsselwörtern und zeigt die Apps mit den passenden Suchergebnissen an, und zwar sortiert nach Kategorien. Liefert die Recherche im Portal keine Ergebnisse, können die Anwender eine offene oder anonyme Anfrage starten, die die apps4erp-Betreiber an die Partner im Netzwerk weiterleiten. Über neue Add-ons werden Interessenten gleich auf der Einstiegsseite informiert. Mit fast 340 eingestellten Add-ons zur SAP Business Suite bilden die SAP-Kernfunktionen mit Abstand den Spitzenreiter auf apps4erp.

„Unsere Erfolgsquote liegt bei durchschnittlich fünf Angeboten je Anfrage“, zieht Göran Müller Bilanz, „viele Interessenten können also unter mehreren Möglichkeiten wählen.“ Ist ein Anwender auf der Plattform fündig geworden, schließt er den Kaufvertrag direkt mit dem Lösungsanbieter ab. Da auf der Webseite sowohl der Anbieter als auch das Preismodell direkt genannt werden, ist für den Anwender eine große Transparenz vorhanden.



Das richtige SAP Add-on für jeden Fall: Auf apps4erp.de werden Sie dank enormer Auswahl und intelligenter Suchfunktion fündig.

apps4erp-Mailing-Aktion: „SEPA-Umstellung“

Stichtag 1. Februar 2014: Viele Unternehmen stehen vor der Aufgabe, ihren Zahlungsverkehr vollständig auf SEPA (Single Euro Payments Area) umzustellen – andernfalls können Zahlungen innerhalb des SEPA-Raums nicht mehr elektronisch abgewickelt werden. Mit SEPA schreibt die EU einheitliche Verfahren und Standards für europäische Überweisungen, Lastschriften und Kartenzahlungen vor. Dies gilt ab kommenden Februar verbindlich auch für die nationalen Zahlungsinstrumente.

- SEPA Zahlungsverkehr FI von itelligence
- digiKont 2.0 – Add-on zum elektronischen Kontoauszug von arvina solution
- SpeedAVIS zur automatischen Verbuchung von Zahlungsverboten von ciber
- S-CHECK® - Die Sanktionslistenprüfung von MHP Solution Group
- WMD xFlow® Invoice – Best Practice Solution zur Verarbeitung sämtlicher Eingangsrechnungen in SAP von WMD

Insgesamt erreicht das Mailing 33.000 SAP-Entscheider und Key-User im Finanzbereich von Unternehmen. Dabei erreicht die Conversion

Die SEPA-Umstellung bringt viele Herausforderungen für Unternehmen mit sich: Neben systemtechnischen Anpassungen müssen Prozesse geprüft, Anwender geschult und die Stammdaten fit für SEPA gemacht werden. Daher empfiehlt apps4erp Unternehmen im Zuge einer Mailing-Aktion im Juli 2013, die SEPA-Migration rechtzeitig zu planen und zeitnah in Angriff zu nehmen. Dazu werden den Empfängern SAP-Apps aus der Add-on-Bibliothek vorgestellt, die Unternehmen bei der SEPA-Umstellung unterstützen und das IT-Budget entlasten:

Rate, die die Zahl der Visits in Beziehung zu der Zahl der getätigten Transaktionen setzt, einen Wert von mehr als 75 Prozent.



apps4erp-Gründer und Geschäftsführer Peter Franz Mayer

apps4erp-Mailing-Aktion: „E-Recruiting“

Die Personalbeschaffung wird zunehmend von E-Recruiting-Kanälen dominiert: Während 87 Prozent der offenen Stellen auf der eigenen Unternehmens-Website und 61,2 Prozent in Internet-Stellenbörsen ausgeschrieben werden, erreichen heute mehr als 75 Prozent der Bewerbungen die Unternehmen online oder per E-Mail. Bisher konnten sich nur die Großunternehmen vollintegrierte, SAP-basierte Bewerbermanagement-Lösungen leisten, die den

gesamten Bewerbungsprozess abbilden: von der Erfassung der Bewerbungsunterlagen durch die Bewerber über die Bearbeitung der Bewerbung in der Personal- und den Fachabteilungen bis zur Einstellung oder Absage des Bewerbers.

Mittlerweile stehen solche Bewerbermanagement-Lösungen, die auf SAP basieren, auch mittelständischen Unternehmen zur Verfügung. Sie bieten zahlreiche Vorteile:

- Jobsuchende können sich ad-hoc bei Unternehmen bewerben
- Unternehmen können den gesamten Prozess der Bewerberverwaltung vereinfachen
- Fachabteilungen haben jederzeit Transparenz über den Bearbeitungsstand einer Bewerbung
- Verkürzter Bearbeitungsdurchlauf und hohe Zeitersparnis im Bewerbungsprozess
- Geringer Einführungsaufwand und attraktiver Kaufpreis für mittelständische Unternehmen

Mit dem Mailing stellt apps4erp im Juli 2013 vorkonfigurierte Lösungen für ein modernes Bewerbermanagement vor, die schnell einsatzbereit sind und aufgrund des modularen Aufbaus problemlos um kundenindividuelle Anforderungen erweitert werden können: darunter Add-

ons von switspot, promerit, munich enterprise software, KWP, MHP und DeCon HR. Die Kampagne wendet sich an 32.899 SAP-Entscheider und Key-User im Personalbereich von Unternehmen, die Conversion Rate beträgt 68 Prozent.

apps4erp-Mailing-Aktion: „5 SAP-Trends, die Sie kennen sollten“

Die aktuellen SAP-Trends fördert ein SAP-Trendradar zutage, den das IT-OnlineMagazin gemeinsam mit dem „Forum für SAP“, mit fast 30.000 Mitgliedern die größte SAP-Community in XING, erstellt. Zu diesen SAP-Trends zählen:

- Mangel an Experten und Führungspersönlichkeiten
- Mobilisierung von Geschäftsprozessen
- Integrierte Rechnungsprüfung
- Performanceoptimierung SAP BW
- Wiederverwertung von SAP Add-ons

In einer Mailing-Aktion im Juni 2013 informiert apps4erp über die Ergebnisse des SAP-Trendradars und stellt Lösungen aus der Add-on-Bibliothek vor, die CIOs und Entscheider in IT und Fachbereichen bei der Umsetzung dieser Trends unterstützen. Darunter sind Add-ons von TDS für Mobility und WMD für Workflow Management und Document Consulting. Das Mailing geht an 31.277 SAP-Entscheider und Key User, die Conversion Rate erreicht 63 Prozent.

Welche dieser Trends sich in der Praxis durchsetzen werden, ist noch offen. Entscheidend ist, welche Geschäftsprozesse sich durch die Nutzung der neuen Technologien zum Vorteil der Fachbereiche (Lines of Business, LOB) weiter verbessern oder sogar revolutionieren lassen. Die Prozessoptimierung ist für die SAP-Anwender das wichtigste Ziel und kann durch produktivitätsfördernde Werkzeuge beschleunigt werden.



apps4erp-Partner Uli Lindner

apps4erp GmbH
Rieslingstraße 27
74360 Ilsfeld-Auenstein

Telefon: +49 (0) 7062 - 67 56 40
E-Mail: info@apps4erp.de
Online: www.apps4erp.de



Das passende Add-On für Ihre SAP-Anwendung



14.000 Zugriffe pro Monat
400 SAP Add-Ons
150 Anbieter

**Was wäre, wenn es zu Ihren konkreten
Anforderungen bereits ein passendes
SAP Add-On gäbe?**

Und was, wenn Sie das nie erfahren würden? Ein ärgerliches Szenario, für das es in der Praxis zwei Hauptursachen gibt: die fehlende Kenntnis von der Existenz einer bereits bestehenden SAP Lösung sowie die erschwerte Auffindbarkeit infolge der häufig wenig aussagekräftigen Bezeichnung von Apps.

Die Folge: Es wird auf andere Software-Lösungen ausgewichen. Kosten, die vermieden werden könnten.

www.apps4erp.de

Deshalb haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, jedes SAP Add-On für Sie ausfindig zu machen oder den passenden Entwickler zu finden. Nutzen Sie unsere Kontakte!

Herausforderung Qualitätssicherung der Artikeldaten in SAP for Retail

Null Fehler – von Anfang an!

Viele Händler sind mit der Qualität ihrer Artikeldaten nicht zufrieden. Aufgrund ihrer Bedeutung für den geschäftlichen Erfolg investieren sie in Maßnahmen und Werkzeuge zur Verbesserung der Qualität. Die retailsolutions AG bietet ein innovatives Addon zur Qualitätssicherung der Artikeldaten in SAP for Retail, das Umfang und Komplexität der Daten im Handel berücksichtigt und weit über Standardfeatures hinausgeht.

Von Lars Klimbingat, retailsolutions AG und Prof. Dr. Rolf Krieger, Hochschule Trier

Die Qualität der Artikeldaten ist mitentscheidend für die effiziente Ausführung und Automatisierung von Geschäftsprozessen im Handel. Falsche Preise, Lieferzeiten, Mengeneinheiten, Mindestbestellmengen etc. können den Nutzen noch so intelligenter Planungs-, Steuerungs- und Optimierungsverfahren zunichte machen und zu Imageschäden oder Umsatzeinbußen führen. Die Einhaltung der Qualitätsanforderungen ist nicht einfach.

Datenqualität

Datenqualität drückt aus, inwieweit bereitgestellte Informationen als auch die Art der Bereitstellung geeignet sind, den Benutzer bei Erledigung seiner Aufgaben, beispielsweise in der operativen Datenpflege oder in Planungs- und Entscheidungsprozessen, zu unterstützen. Die Qualität wird anhand verschiedener Merkmale wie Zugänglichkeit, Verständlichkeit oder Fehlerfreiheit beurteilt. Die Deutsche Gesellschaft für Informations- und Datenqualität e.V. und der internationale Standard ISO/IEC 25012 definieren 15 unterschiedliche Merkmale. Ausgehend von den Definitionen müssen zur Messung der Datenqualität in einem konkreten Fall relevante Merkmale ausgewählt, die allgemeinen Definitionen konkretisiert und in quantifizierbare Größen überführt werden. Auswahl und Definition hängen von Zielsetzung, Anwendungsgebiet und Umfeld ab. Unser Fokus liegt auf den Merkmalen Konsistenz, Vollständigkeit und Richtigkeit.

Datenqualität im Handel

Die Qualitätssicherung der Artikeldaten stellt wegen ihrer Komplexität und ihres Umfangs für Handelsunternehmen eine große Herausforderung dar. 100 Millionen filialspezifische Artikel-Stammdatensätze hat beispielsweise ein Händler, der ein Sortiment von 500.000 Artikeln in 200 Filialen anbietet, zu pflegen. Die Anzahl ergibt sich aus dem Produkt der Sortimentsgröße und der Anzahl der Filialen, da ein Teil der Artikelstammdaten spezifisch für jede Filiale zu pflegen ist. Dies gilt insbesondere für Daten zur Steuerung der logistischen Abläufe. Viele Handelsunternehmen haben weit mehr Stammdaten zu pflegen. Die Vielfältigkeit der Stammdaten in Warenwirtschaftssystemen entsteht durch umfangreiche Attributmengen und komplexe Beziehungsstrukturen und Integritätsbedingungen. In SAP for Retail verteilen sich beispielsweise die Artikelstammdaten auf über 10 Tabellen, die teilweise über 100 Attribute beinhalten. Zusätzlich gibt es eine Vielzahl von unterschiedlichen Artikelarten wie Textil, Lebensmittel, Leergut etc. und unterschiedliche Artikeltypen wie Sammelartikel und

ihre Varianten, Displays, Vorlageartikel etc., die Besonderheiten in der Stammdatenpflege erfordern.

Eine Projektgruppe am Institut für Softwaresysteme der Hochschule Trier hat Anfang 2013 mit fachlicher Unterstützung der retailsolutions AG mehrere Handelsunternehmen über Datenqualität und aktuelle Maßnahmen zur Sicherung der Datenqualität im Retailumfeld befragt. Alle befragten Unternehmen sehen die Qualität der Artikeldaten als sehr wichtig an. Einen Datenqualitätsverantwortlichen hat jedoch nur eine Minderheit der Unternehmen. Nach Defiziten im Datenqualitätsmanagement befragt, nannten die Unternehmen unter anderem zu wenig Problembewusstsein, zu wenig Prozess-Know-How, unzureichende Abstimmung zwischen Fach- und IT-Abteilung, fehlende Softwarelösungen sowie unzureichende Möglichkeiten zur Datenqualitätssicherung in der Standardsoftware. Über die Hälfte der Unternehmen gab an, eigenentwickelte Softwarelösungen für Datenqualitätsprüfungen einzusetzen. Nur eines der Unternehmen verwendete eine Standardsoftware zu diesem Zweck. Die Umfrage lieferte insgesamt wichtige Informationen zum aktuellen Stand und zur Bedeutung des Datenqualitätsmanagements in Handelsunternehmen. Um die Datenqualität zu verbessern, plante die Mehrzahl der Unternehmen, Maßnahmen und Werkzeuge zur Datenqualitätssicherung in 2013 weiter auszubauen.

Aktuelle Kundengespräche haben die Ergebnisse bestätigt. Die Features der Standardlösung SAP for Retail zur Qualitätssicherung der Artikeldaten sind nicht ausreichend. Schwierigkeiten bereitet schon die Umsetzung folgender einfacher Regel: „Artikel der Warengruppe 123 müssen das Dispo-Merkmal ND oder RP haben.“ Viele Unternehmen erweitern deshalb die eingesetzte Standardsoftware zur Steuerung der Warenwirtschaft individuell um spezielle Komponenten und Werkzeuge, die die Erfüllung unternehmensspezifischer Qualitätsanforderungen an die Artikelstammdaten sicherstellen sollen. Die Nachteile von Eigenentwicklungen sind vielfältig und bekannt. Oft sind die Wartungskosten hoch, und es mangelt an Flexibilität und Funktionalität.

Lösung: das Addon SD/QC der retailsolutions AG

Basierend auf den gewonnenen Ergebnissen hat die retailsolutions AG ein Addon zur Qualitätssicherung der Artikelstammdaten konzipiert, das modifikationsfrei in SAP for Retail integriert werden kann. Für die Optimierung verschiedener Funktionen wur-



Lars Klimbingat, Leiter des Competence Centers für Stammdatenmanagement und Prozesse bei der retailsolutions AG, blickt auf über 12 Jahre SAP-Erfahrung zurück. Neben neuen Themen wie der Etablierung von Mobility-Szenarien im Einzelhandel, liegt ein wesentlicher Schwerpunkt seiner Beratertätigkeit in der Konzeption und Umsetzung von Stammdaten- und Datenqualitäts-Lösungen im SAP-Umfeld.

de mit dem Institut für Softwaresysteme der Hochschule Trier kooperiert. Das Addon unterstützt die Modellierung und die Prozessierung von Prüfregeleln zur Einhaltung von Datenqualitätsanforderungen. Primäres Ziel ist es, den Anlageprozess bereits in der Dialogverarbeitung so abzusichern, dass keine fehlerhaften Artikeldaten gespeichert werden. Regeln zur Überprüfung der Qualitätsanforderungen sollen ohne Programmierung, sondern durch Customizing anwendernah flexibel erstellt und angepasst werden können. Der Fachabteilung soll es möglich sein, Definition und Verwaltung der Prüfregeleln für die operative Pflege der Artikeldaten verantwortlich zu übernehmen. Eine aufwändige Abstimmung der für die Stammdatenpflege fachlich Verantwortlichen mit der IT-Abteilung entfällt so in vielen Fällen. Das Ziel „Null Fehler – von Anfang an!“, das heißt fehlerfreie Artikeldaten von der Ersterfassung über die laufenden Änderungen bis hin zur Archivierung, rückt damit ein Stück näher. Die wesentlichen Komponenten der SD/QC-Lösung sind:

1. Definition von Datenqualitätsregeln – ohne Programmierung

Die Grundlage für die Erstellung der Prüfregeleln bilden die Geschäftsregeln und die damit verbundenen Anforderungen an die Artikelpflege. Über Customizing können Anwender der IT-Abteilung oder Fachabteilung ohne tiefgehende technische Kenntnisse Prüfregeleln erstellen. Bei der Definition der Prüfregeleln werden Tabellen und Felder des Artikelstamms aus dem Data Dictionary des zugrundeliegenden SAP for Retail-Systems vorgeschlagen. Die Vorschlagswerte umfassen auch kundenspezifische Tabellen und Attribute. In einem ersten Schritt wird die Regel einem prüfrelevanten Tabellenfeld zugewiesen und um eine Kurzbeschreibung ergänzt. Über regelspezifische Steuerungsparameter besteht die Möglichkeit, die Prüfung auf ausgewählte Transaktionen zur Artikelpflege einzuschränken. Beispielsweise kann eine Regel so aktiviert werden, dass nur bei einer Neuanlage oder Änderung eines einzelnen Artikels, aber nicht bei einer Massenfürsorge eine Prüfung erfolgt. Außerdem können die Anwender regelspezifisch den Prüfzeitpunkt festlegen. Der Zeitpunkt gibt vor, ob eine Prüfung online bei Ausführung einer Standardtransaktion der Artikelpflege im Dialog oder offline erst nach Speicherung der Artikeldaten über einen Prüfreport erfolgt. Für die Modellierung der Prüfregeleln können die Anwender zwischen verschiedenen Prüfregelelarten wählen. Das Spektrum reicht von einfachen Regeln bis hin zu komplexen Regeln, die sich aus mehreren Wenn-Dann-Bedingungen zusammensetzen:

- Es kann festgelegt werden, dass ein Tabellenfeld einen bestimmten Festwert annehmen, wertmäßig mit einem anderen Tabellenfeld übereinstimmen, in einem bestimmten Intervall oder in einer Prüftabelle enthalten sein muss („Planlieferzeit muss zwischen 5 und 10 Tagen betragen“).

- Komplexe Wenn-Dann-Bedingungen mit Feldern unterschiedlicher Tabellen des Artikelstamms können ebenfalls geprüft werden. Einzelne Bedingungen können mit verschiedenen Vergleichsoperatoren (größer, kleiner etc.) gebildet und mit Booleschen Operatoren verknüpft werden („Wenn Artikelstatus = 10 und Warengruppe = 123, dann müssen folgende Felder Muss-Felder sein...“).

- Es können regelspezifische Prüftabellen ergänzt werden, um Eingabewerte feldspezifisch abhängig von Bedingungen einzuschränken („Bei Artikelart

FASH darf das Feld Marke nur Werte annehmen, die in der Z-Prüftabelle für Marke gepflegt sind“).

- Eine weitere Prüfregelelart ermöglicht es, Bedingungen zwischen den im Handel verbreiteten Sammelartikeln und ihren Varianten abzufragen. Damit ist es möglich, für ausgewählte Warengruppen sicherzustellen, dass Feldwerte einer Variante nicht von denen des assoziierten Sammelartikels abweichen („Der Artikelstatus eines Sammelartikels muss mit dem seiner Varianten immer identisch sein“).

- Bezieht sich eine Regel auf die betriebspezifischen Logistikkdaten eines Artikels, kann ein Parameter festlegen, ob die Prüfung für Verteilzentren, Filialen oder beide Betriebstypen erfolgen soll („Das Dispositionmerkmal auf VZ-Sicht muss immer ND sein, auf Filial-Sicht ND oder RP“).

- Eine Langtext-Prüfung kann gewährleisten, dass ein Grunddatentext maximal 3 Zeilen mit jeweils 30 Zeichen umfasst.

- Können die Prüfregeleln über die vorgesehene Customizing-Funktionalität nicht definiert werden, besteht die Möglichkeit, die Prüfregeleln in ABAP/4 zu erstellen und über eine spezielle Prüfregelelart in den regulären Prüfprozess einzubinden.

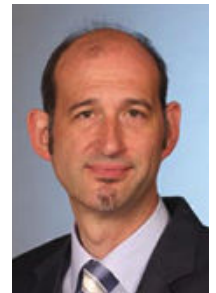
Abschließend wird einer Prüfregeleln eine Fehlermeldung zugeordnet, die den Benutzer im Fehlerfall informiert. Um den Korrekturprozess zu unterstützen, sollte die Fehlermeldung relevante Organisationsdaten wie Filialen, Einkaufs- oder Verkaufsorganisationen, die für eine Lokalisierung und Korrektur des Fehlers notwendig sind, beinhalten. Für ausführliche Hinweise auf mögliche Fehlerursachen und Korrekturmaßnahmen kann der Anwender einen Langtext verfassen. Mehrsprachigkeit ermöglicht den Einsatz des SD/QC Addons in einem internationalen Konzern.

2. Die Online-Prüfung – Null Fehler von Anfang an!

Die Online-Prüfung erfolgt in der Dialogverarbeitung, sobald Artikeldaten in einer Transaktion zum Anlegen oder Ändern eines Artikels oder in der Massenfürsorge verbucht werden sollen. Vor dem Verbuchen wird geprüft, ob der Artikel alle Online-Prüfregeleln erfüllt, die für die entsprechende Transaktion aktiv sind. Im Fehlerfall werden die Daten nicht verbucht. Anhand der Fehlermeldungen kann der Anwender den Fehler lokalisieren, die Fehlerursache analysieren und korrigieren. Da diese Prüfung bereits bei der Erstanlage erfolgt, wird verhindert, dass fehlerhafte Artikel, überhaupt in das SAP for Retail-System gelangen. Bei entsprechender Konfiguration des SD/QC Addons erfolgt eine Prüfung auch bei einer IDoc-Verbuchung. Über das IDoc-Monitoring des SAP-Systems können Sachbearbeiter anhand von Fehlercodes die betroffenen IDocs identifizieren und Korrekturmaßnahmen einleiten.

3. Die Offline-Prüfung – Massenprüfung über Prüfreport

Alternativ zur Online-Prüfung ermöglicht ein Prüfreport, bereits gespeicherte fehlerhafte Artikeldaten zu identifizieren. Der Prüfreport kann sowohl im Dialog als auch im Hintergrund gestartet werden. Die Hintergrundverarbeitung empfiehlt sich vor allem dann, wenn Hunderttausende von Artikeldaten überprüft werden sollen. Um den Prüfumfang festzulegen, stehen vielfältige Selektionskriterien zur Verfügung. Artikelnummern, Warengruppen, Organisationseinheiten wie Einkaufs- und Verkaufsorganisationen und



Prof. Dr. Rolf Krieger studierte Informatik an der Universität des Saarlandes und promovierte ebenfalls in Informatik an der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main. Nach einer mehrjährigen Tätigkeit als SAP-Berater ist er seit 1999 Professor an der Hochschule Trier, Umwelt-Campus Birkenfeld, wo er das Lehrgebiet Wirtschaftsinformatik vertritt. Er beschäftigt sich in Forschungsarbeiten mit der Architektur, Entwicklung und Einführung von Informationssystemen und dem Datenqualitätsmanagement.

Betriebe, aber auch Statusfelder wie Erstellungsdatum oder das Datum der letzten Änderung bilden Kriterien, die zur Selektion von Artikeldaten für eine Offline-Prüfung zur Verfügung stehen. Außerdem kann die Prüfung auf eine beliebige Auswahl von Prüfregelein eingeschränkt werden. Ein für die Artikelpflege verantwortlicher Sachbearbeiter kann so schnell und gezielt die heute, gestern oder im letzten Monat in seinem Sortimentsbereich angelegten Artikeldaten überprüfen oder die Korrektheit einzelner Prüfregelein validieren. Eine Fortschrittskontrolle bei der Durchführung von Korrekturmaßnahmen wird ebenfalls möglich. Je nach Konfiguration speichert die Offline-Prüfung erkannte Fehler in einer Fehlerdatenbank. Neben der Artikelnummer und Fehlerbeschreibung enthält ein Eintrag in dieser Datenbank Informationen über die Prüfregelein, die verletzt wurde, und die relevanten Organisationseinheiten, die für eine Fehlerkorrektur erforderlich sind. Über eine intelligente Festlegung von Selektionskriterien und eine Parallelisierung von Prüfläufen können Hunderttausende von Artikelstammdaten in einem akzeptablen Zeitfenster geprüft werden.

4. Fehlerdatenbank – Analysieren und Korrigieren

Zu jeder Offline-Prüfung stehen Informationen wie Ausführungsdatum, Anzahl der geprüften Artikel und Anzahl der fehlerhaften Artikel zur Verfügung. Um die Korrektur der über den Prüfreport identifizierten und in der Fehlerdatenbank gespeicherten fehlerhaften Artikel zu unterstützen, wird ein Report mit diversen Selektionskriterien angeboten. Sachbearbeiter der Fachabteilung können zum Beispiel nach Prüflauf-ID, Fehlerart, Organisationseinheit, Warengruppe etc. fehlerhafte Artikel selektieren und entsprechende Korrekturmaßnahmen, beispielsweise über eine Massenfürge, einleiten. Zusatzinformationen wie Artikelart, Artikeltyp oder Erstellungsdatum geben wichtige Hinweise für die Fehleranalyse. Ursachen wie fehlerhafte Prozesse, Schnittstellen oder Informationsdefizite können schneller identifiziert und behoben werden. Für weitergehende Fehleranalysen ist ein Absprung in Standardtransaktionen der Artikelpflege möglich. Die Fehlerdatenbank stellt auch vielfältige Informationen für ein kontinuierliches Monitoring der Datenqualität bereit.

Die praktische Anwendung

Die Installation des SD/QC Addons ist mit geringem Aufwand verbunden. Eine initiale Konfiguration legt fest, für welche Benutzer und für welche Artikelarten und -typen das Addon aktiviert wird.



So können z.B. Warengruppenvorlageartikel generell von einer Prüfung ausgeschlossen werden. Eine benutzerfreundliche Oberfläche und durchdachte Referenzprozesse ermöglichen nach kurzer Einarbeitung eine anwendungsnahe Modellierung der Prüfregelein. Aufwändig ist jedoch oftmals die Spezifikation der Prüfregelein und ihre Priorisierung aufgrund von unzureichend spezifizierten Geschäftsregeln. Teils müssen die erforderlichen Informationen erst mühsam recherchiert werden. Ein initiales Data Profiling ist auf jeden Fall zu empfehlen. Die vielfältigen Parameter unterstützen eine Einführung in kleinen Schritten. Umfang der zu prüfenden Artikel, Prüfzeitpunkt oder prüfrelevante Transaktionen können an die unternehmensspezifischen Anforderungen angepasst und systematisch verfeinert werden. So ist es beispielsweise auch möglich, eine einzelne Regel zunächst über Offline-Prüfungen zu validieren und erst in einem nachgelagerten Schritt für die Online-Prüfung zu aktivieren. Begleitend müssen die Benutzer über die zusätzlichen Prüfungen und Korrekturmöglichkeiten in Schulungen vorbereitet werden. Die Diskussion der Prüfregelein mit den Benutzern leistet einen weiteren Beitrag zur Qualitätsverbesserung der Artikelstammdaten.

Fazit

Das Addon SD/QC der retailsolutions AG unterstützt die Qualitätssicherung der Artikelstammdaten in der Warenwirtschaftslösung SAP for Retail. Das Addon ist hochgradig mit dem SAP Data Dictionary und den Transaktionen der Stammdatenpflege integriert und unterstützt über Customizing eine anwendungsnahe Modellierung von Prüfregelein. Insbesondere die Online-Prüfung in der Dialogverarbeitung unterstützt ein Datenqualitätsmanagement, das Fehler von Anfang an unterbinden will. Denn es gilt: Je früher ein Fehler erkannt wird, desto geringer ist der erforderliche Korrekturaufwand. Das Addon ist so ein wichtiges Hilfsmittel für das Datenqualitätsmanagement, um die gesteckten Ziele zu erreichen. Die Einbeziehung weiterer Stammdaten und die Entwicklung einer BI-Lösung ist geplant, um das Management kontinuierlich und umfassend über den Stand und die Entwicklung der Datenqualität zu informieren.





DIE LÖSUNG FÜR KOMPLEXE DATEN UND PROZESSE

Wie sichert man die Artikeldatenqualität im Handel?

Am besten mit dem Addon SD/QC, konzipiert von
retailsolutions! Modifikationsfrei in SAP for Retail
integriert, unterstützt es die zentralen Schritte des
Datenqualitätsregelkreises.

- Definition von Datenqualitätsregeln
- Dialogverarbeitung und Prüfreport
- Fehlermeldungen und Korrekturmaßnahmen

Die Funktionalität des Addon SD/QC kann
außerdem benutzerspezifisch aktiviert werden.

Detaillierte Informationen finden Sie auf unserer
Website www.retailsolutions.de

retailsolutions Schweiz AG

Baarerstrasse 86
CH-6302 Zug
T +41 41 711 0930
F +41 41 710 4733
kontakt@retailsolutions.ch

www.retailsolutions.ch



retail
solutions

IHR BUSINESS IST UNSER BUSINESS

Rückstellungen in SAP integriert managen

Perfekte Prozesssicherheit mit der einzigen Lösung ihrer Art im Markt

Die Vorschriften des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) gelten als die größte HGB-Reform der letzten Jahrzehnte. Auch aufgrund der Bilanzierungsvorschriften nach IFRS und für die Steuerbilanz müssen Finanzvorstände prüfen, ob und wo sie ihre Bilanzen anpassen und wie sie Rückstellungen (neu) bewerten. Herausforderungen, auf die am besten mit Automatisierungen in den bestehenden SAP-Systemen reagiert wird.

Im Gegensatz zum Rückzahlungsbetrag steht nun der Begriff „Erfüllungsbetrag“ im Fokus der Bestandsführung von Rückstellungen. Dabei fließen Preisindizes und Kostensteigerungen sowie verschiedene Zinssätze in die Berechnung mit ein. Aus den verschiedenen Bilanzstandards HGB und IFRS sowie den Anforderungen nach EStG bzgl. der Steuerbilanz resultieren zudem jeweils unterschiedliche Vorschriften bezüglich der Abzinsungen von Rückstellungen.

Auf SAP-Anwender zugeschnitten

Wie müsste nun, angesichts dieser komplexen Anforderungen, eine möglichst professionelle Lösung für Unternehmen mit SAP-Einsatz aussehen? Mit dem Pilotkunden DZ BANK entwickelte IKOR den Rückstellungsmanager als passgenaue Lösung:

- Bestandsführung für alle Rückstellungen
- Verschiedene Bewertungsbereiche
- Automatisierte Buchungen in SAP FI
- Reporting (z.B. Rückstellungsspiegel, Überleitungsrechnung)
- Vollständige Integration in SAP

Der IKOR Rückstellungsmanager ist die einzige Lösung ihrer Art im Markt.

Rückstellungen als Nebenbuch in SAP

Der IKOR Rückstellungsmanager ist in SAP integriert und wurde in ABAP sowie in einem eigenen Namensraum entwickelt.

Jede Rückstellung wird über die Begriffe Rückstellungstyp und Rückstellungsart als Stammdatum angelegt. Das Stammdatum führt in Folge eine Rückstellungs-ID, zu der die Zuführungen erfasst werden. Technisch entspricht dies einer Anlage im Anlagenbuch.



Perfekte SAP-Integration: IKOR Rückstellungsmanager

Zum jeweiligen Stichtag berechnet der IKOR Rückstellungsmanager für alle drei Bilanzierungsvorschriften die verschiedenen Diskontierungen in Abhängigkeit ihrer Laufzeiten. Dabei können Laufzeitänderungen und Zinsänderungen in den Stammdatentabellen eingetragen werden. Neben dem Jahresresultimo zum Jahresabschluss können Monats- bzw. Quartalsabschlüsse berechnet werden.

Die resultierenden Zinsbuchungen werden je nach Rechnungslegungsart (BilMoG und IFRS) automatisch ins SAP FI-Hauptbuch gebucht. Für eine Steuerbilanz außerhalb SAP FI werden der Steuerabteilung nachrichtlich alle relevanten Angaben übermittelt. Der IKOR Rückstellungsmanager übernimmt somit die Funktion eines Nebenbuchs auf der Passivseite (analog dem Anlagenbuch auf der Aktivseite).

Rückstellungsspiegel auf Knopfdruck

Mit Hilfe von Bewegungsartenschlüsseln (Zuführung, Verbrauch, Zinsbuchung, Auflösung) wird zum Stichtag der Rückstellungsspiegel erstellt. Dabei kann auf einzelne Rückstellungspositionen zurückgegriffen und der Rückstellungsverlauf nachvollzogen werden. Der Workflowansatz des Bedienercockpits entspricht den Anforderungen an die Ergonomie anwenderfreundlicher Systeme. Erst über die Freigabe einzelner Prozesse durch den Anwender können die nächsten Prozessschritte angestoßen werden (Vier-Augen-Prinzip). Die Steuerung des Rückstellungsmanagers erfolgt über Berechtigungen, die dem SAP-Standard unterliegen. Einzelne Nutzer erhalten unterschiedliche Funktionsrechte.

Durch die Anbindung an ein Mailsystem können die Fachbereiche im Haus automatisch über den Verlauf ihrer Rückstellungen benachrichtigt werden. Für jeden einzelnen Rückstellungsvorgang können Dokumente hochgeladen und archiviert werden, die Kommunikation mit der Wirtschaftsprüfung wird einfacher und transparenter.

Flexibilität und schnelle Aktualisierung

Der Einsatz von Customizing-Tabellen garantiert dem Anwender einen hohen Grad an Flexibilität bei Gesetzesänderungen. Die Tabellen werden angepasst und stehen umgehend in der jeweils aktuell gültigen Form zur Verfügung. Der IKOR Rückstellungsmanager erweitert SAP FI um ein professionelles, umfassendes und anwenderfreundliches Management von Rückstellungen. Und er ist eine echte Bank für Prozesssicherheit durch perfekte Integration in Ihre SAP-Umgebung.

IKOR Products GmbH
Björn Mayer
Borselstraße 20
22765 Hamburg
www.ikor-engram.de

IKOR =

ORBIS Lösungen – Kompatible Add-Ons auf Basis von SAP

ORBIS berät und unterstützt internationale Konzerne und mittelständische Unternehmen – von der IT-Strategie und Systemauswahl über die Optimierung der Geschäftsprozesse bis hin zur Systemimplementierung und -integration. Durch langjährige Projekterfahrung sowie die enge Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern ist ORBIS in der Lage, spezifische Bedürfnisse und Wünsche einzelner Branchen und Unternehmen zu erkennen. Individuelle Lösungen und kompatible Add-Ons auf Basis von SAP vervollständigen das Leistungsportfolio.

Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung in der Intralogistik

Das **ORBIS Kommissionier-Cockpit** ist eine in SAP integrierte Lösung zur Planung und Steuerung von Kommissionierprozessen, bestehend aus verschiedenen Add-Ons. So erfolgt die flexible Einplanung der Lieferungen durch die Kommissionierterminierung, die auch die Möglichkeit bietet, Kommissionierwellen zu bilden. Der Kommissioniermonitor gibt einen Überblick über alle Kommissionierwellen und regelt die gezielte Freigabe. Der Arbeitslastmonitor unterstützt die Reihenfolgeplanung während der Kommissionierung innerhalb der Planbereiche und ermöglicht die schnelle Reaktion auf Probleme. Bei Anbindung der Fördertechnik sichern anlagenorientierte Ein-, Aus- und Rücklagerstrategien für Hochregallager und Automatische Kleinteilelager eine nahezu optimale Lagerauslastung.

Das **ORBIS Versand-Cockpit** ist eine Lösung zur effizienten Versandabwicklung, mit Berücksichtigung aller innerhalb des Prozesses beteiligten Partner. Hierbei bildet das Verpackungs-Cockpit alle relevanten Verpackungsaktivitäten ab – inklusive optionaler Packplatzadministration, mehrstufigem Verpacken sowie direkter Waagenanbindung. Mit Hilfe des ORBIS Versand-Cockpits können auch Expressdienstleister (z.B. UPS, DPD, DHL, etc.) auf Basis der SAP XSI-Schnittstelle direkt angebunden werden. Die Lösung integriert außerdem im Prozessablauf angelegte Transporte und bietet darüber hinaus auch die Möglichkeit, diese im Rahmen der Verpackungsaktivitäten anzulegen. Das ORBIS Versand-Cockpit kann direkt in die bestehende SAP-Systemlandschaft integriert werden.

Webbasiertes Projektmanagement mit erweiterten Funktionalitäten

ORBIS easyPS ist die webbasierte Projektlösung auf Basis von SAP ERP und beinhaltet neben den Funktionen des SAP Projektsystems erweiterte Funktionalitäten. ORBIS easyPS ermöglicht einen Zugriff auf Projektdaten über den Webbrowser, eine einfache Projektanlage als „Guided Procedure“ sowie ein Projektdashboard. Außerdem beinhaltet es eine flexible Kosten- und Terminplanung auf Netzplanvorgänge, eine hierarchische unterjährige Kopierfunktion der Kostenplanung auf PSP-Ebene sowie ein Web-Gantt-Chart zur Visualisierung und Online-Terminierung von Netzplänen. Eine projektübergreifende Ressourcenplanung vervollständigt die ORBIS-Lösung.

Vereinfachte Angebotskalkulation und –erstellung in SAP

Der **ORBIS Produktkostenkalkulator** ermöglicht die Kalkulation in SAP ohne vorheriges Anlegen von Stammdaten. Er vereinfacht und flexibilisiert wesentlich die SAP Standardkalkulation

z.B. können die Kalkulationen auch in verschiedenen Versionen abgespeichert werden, um Sie später zu vergleichen. Der ORBIS Produktkostenkalkulator ist vollständig und schnittstellenfrei in SAP integriert – und berücksichtigt auch Daten aus zahlreichen SAP-Modulen wie MM, PP, CP und SD für die Vor- und Angebotskalkulation.

Effiziente Planung und Steuerung in der Produktion

Das **ORBIS Planungstool** unterstützt die Prozesse der Planung und Steuerung bei der mehrstufigen Produktion und/oder Montage variantenreicher Produkte mit SAP. Diese Lösung ersetzt die klassischen Werkzeuge der tabellarischen und grafischen Plantafeln und trägt somit zur Vereinfachung der Planungsprozesse bei. Die vollständig in SAP ERP integrierte Lösung besitzt gegenüber dem SAP-Standard einen deutlich erweiterten Funktionsumfang. Dazu zählt die Prioritätensteuerung, heuristische Planungsansätze zur Bildung der Produktionsreihenfolge, Soll-/Ist-Vergleiche zum Controlling der operativen Planerfüllung sowie die Alert-Generierung.

Einfache Generierung und Verteilung von Berichten

Der **ORBIS Report & Analytics Multiplier** ist das ultimative Add-On zur Generierung und Verteilung von Crystal-Berichten innerhalb des Unternehmens. Per Knopfdruck lassen sich über einfache Auswahlkriterien mehrere tausend Berichte generieren – z.B. im pdf Format. Die Berichte können berichtsabhängig in unterschiedliche Verzeichnisstrukturen, beispielsweise Ihrem Intranet zur Verfügung gestellt werden. Ein dazugehöriger Statusreport stellt Anzahl und Umfang der generierten Berichte dar.

Weitere Informationen unter: www.orbis.de/lösungen

ORBIS Webcasts – In nur einer Stunde informiert

Experten zeigen Ihnen live und online die Vorteile unserer Lösungen. Prägnant, praxisnah & interaktiv. Nehmen Sie an unseren kostenlosen Webcasts teil!

Infos & Anmeldung unter:
www.orbis.de/events



Auszug Kundenreferenzen ORBIS AG:

Eberspächer, Hager Group, Hörmann, hülsta, HYDAC INTERNATIONAL, Jungheinrich, KSB, KUKA Roboter, Paul Hartmann, Pilz, Rittal, Schott, Trelleborg Automotive AVS, Villeroy & Boch, WAGO Kontakttechnik, ZF-Konzern



Über 1.400 erfolgreich
realisierte Kundenprojekte

www.orbis.de

Selektive Kopie von SAP Daten

Hasta la Kopia siempre – Revolution der SAP-Systemkopie

Wir schreiben das Jahr 2013. SAP-Basis-Mannschaften setzen sich täglich für die Freiheit konsistenter Testdaten ein. Aufreibende Vor- und Nacharbeiten sowie fehlende Flexibilität der Datenauswahl zwingen sie jedoch in die Knie. In jeder Kopie lauert die Gefahr, da der Umgang mit unverschlüsselten Daten strafbar sein kann. Ein unbekannter Verbündeter entfacht die Revolution. Er maskiert die sensiblen Daten der SAP-Basis-Experten und befreit die Systeme vom Ballast früherer Tage.

Die Revolution ist vollbracht!

Es geht doch! Selektive SAP-Systemkopie

... und jetzt mal im Ernst! Große Datenmengen sind eine Belastung für Systemkopien und kosten jedes Unternehmen unnötig Zeit und Geld. Das Auslagern von Systemen soll Abhilfe schaffen und Kosten sparen. Wie kann es jedoch sein, dass Test- und Trainingssysteme annähernd so groß sind wie Produktionssysteme? Mengen an Speicherplatz werden folglich unnötig gehalten und kehren Einsparpotenziale in höhere Kosten um, da bisher bei den Kopien keine Selektion möglich war. Enorme Datenbankgrößen verursachen ferner instabile Systeme und langwierige Vor- und Nacharbeiten. Die entstehenden Downtimes behindern außerdem den Betrieb, da hier die Qualitätssicherungssysteme ausfallen und neue Transporte unmöglich sind. So ist es nicht selten, dass eine vollständige Kopie eine Woche dauert bis das System wieder live gehen kann. Sollten die Downtimes „nur“ ein Wochenende andauern, so sind die Systeme am kommenden Montag noch lange nicht verwendbar, da sehr aufwändige Nacharbeiten notwendig sind. Auch die Fehleranfälligkeit ist bei Systemkopien nicht zu unterschätzen!

Peinlich, wenn durch den Kopiervorgang im CRM zum Beispiel automatisch Bestellungen ausgelöst oder Massen-E-Mails an Kunden versendet werden. Unverschlüsselte Daten sind zudem ein hohes Risiko, da nur wenigen Mitarbeitern die Einsicht gestattet ist und sie daher nicht für Trainings- und Entwicklungszwecke genutzt werden dürfen. Die Strafbarkeit nicht eingehaltener Datenschutzrichtlinien ist unglaublicher Weise vielen Unternehmen nicht bewusst. Für all diese Probleme sollen Add-on Tools Abhilfe schaffen. Leider ist deren Einführung mit einem aufwändigen Projekt und vielen Manntagen verbunden. Schlimmer als das ist die Enttäuschung, dass nahezu keine Lösung wirklich kompatibel ist. Durch „bottom-up“-Vorgehensweisen müssen Verknüpfungen mühevoll von Hand erstellt werden. Erlaubt sich ein Berater bei der Implementierung einen Fehler, sind Folgefehler unter Umständen bis zum Projektabschluss kaum nachvollziehbar. Massig abgebrochene Implementierungsprojekte belegen diese Annahme und ersticken die Versprechungen der Hersteller im Keim. Ein funktionierendes Add-on Tool setzt neue Standards!

Die Lösung, die wirklich funktioniert – Data Sync Manager

Der Data Sync Manager (DSM) von EPI-USE Labs funktioniert – und wie ...! In vier Module aufgeteilt deckt er jedes Bedürfnis. Der Nutzer bestimmt von nun an, welche Daten wann kopiert werden. Kleinstmögliche Datenvolumen werden durch Zeitscheibenkopien ermöglicht, indem nur die Daten innerhalb eines bestimmten Zeitabschnitts ausgewählt werden. Zusammenhängende Daten, die sich außerhalb dieses Zeitraums befinden, werden intelligent automatisch mitgenommen. Die Kopie einzelner Datensätze inklusive aller Vererbungen und Verbindungen zu anderen Objekten wird jetzt durch Object Sync ermöglicht. Das heißt, wenn man zum Beispiel einen Mitarbeiter kopiert, werden alle zugehörigen Daten im kompletten ERP mitselektiert. Die Maskierung entlang vieler Anonymisierungs- und Pseudonymisierungs-Routinen wird durch Data Secure Realität. Soll einmal nur ein Sandbox-System aufgesetzt werden, erstellt System Builder durch die Kopie der Repository Objekte und des mandanten-unabhängigen Customzings eine voll funktionsfähige System Shell komplett ohne Daten in kürzester Zeit. Mit Client Sync füllt man dann die System Shell mit gewünschten Daten auf. Alle Module können getrennt voneinander eingesetzt werden und ergänzen sich gegenseitig. Data Sync Manager ist für folgende SAP-Module verfügbar: ERP, HCM, BW, CRM, SRM, SCM (APO), GTS.

Implementierung – 100 Prozent Integrität und kalkulierbarer Aufwand

DSM ist in ABAP entwickelt und voll in SAP integriert und daher komplett Plattform- und Datenbank-unabhängig. Um maximale Planbarkeit zu garantieren, analysiert das von EPI-USE Labs entwickelte OAP (Objekt-Analyse-Programm) das System, bevor ein Berater anreist. Da das OAP nur ein kleiner ABAP-Transport ist, erhält der Kunde die Ergebnisse des Analyselaufs bereits in Minutenschnelle. Auf Basis dieser Daten entsteht eine Aufwandsschätzung, die einzigartig ist. Exakt wird die Abdeckung der bereits erkannten Tabellen festgestellt und Arbeitspakete definiert. Da im Rahmen der Business Object Workbench (BOW) bereits über 1200 Objekte vor-

definiert sind, erkennt DSM durchschnittlich über 95 Prozent der bestehenden Kundentabellen. Da DSM „top down“ alle bestehenden Businessobjekte zuordnet, geht die Fehleranfälligkeit bei der Einführung gegen Null. Dank einer einzigartigen Verzahnung zwischen Technologie und Planbarkeit hebt sich auch die Implementierung des DSM deutlich ab. Kalkulierte Projektlaufzeiten und die Experten von EPI-USE Labs beenden ihre Arbeit erst, wenn 100 Prozent der Anforderungen durch DSM abgedeckt sind.

Umfrageergebnisse belegen: DSM, die universale SAP-Kopierlösung

Befragungen von Gartner zeigen, dass DSM sowohl für SAP-Basis-Experten als auch für funktionale Anwender hervorragend geeignet ist. Administratoren haben die Möglichkeit, Templates zu erstellen, sodass wenige Mausklicks zur Durchführung vollständiger Datenkopien ausreichen. An das SAP UI angelehnt, ist DSM für jeden Anwender nach kurzer Einweisung selbsterklärend bedienbar. Weitere IT-Studien belegen, dass zur optimalen Implementierung und Nutzung von Add-on Tools neben der einfachen Handhabung der sichtbare Nutzen einer Lösung im Vordergrund steht. Diese Anforderungen werden durch DSM zu 100 Prozent abgedeckt.

Drastische Reduktion des Speicherplatzes

DSM Client Sync ermöglicht ohne den Einsatz von Middleware zeitraumbezogene Kopien und erzielt eine sofortige, spürbare Erleichterung bei Datenkopien. Neben der Zeitscheibenkopie ermöglicht DSM die Datenselektion über den Company Code. Durch diese Vorgehensweise kann entweder ein Mandant im Zielsystem gelöscht werden, oder es werden neue voll funktionsfähige Mandanten erstellt. Sollen einzelne Datensätze eines Mandanten oder Buchungskreises kopiert werden, erlaubt DSM mit voller SAP-Integration selektive Kopien. Die Standardschnittstellen RFC & File Export/Import garantieren bei jeder Kopie optimale Integrität des Datentransfers. Diese Vorgehensweise erlaubt die Nutzung von bis zu 80 Prozent weniger Festplattenplatz und Einsparungen bei System- und Betriebskosten werden sofort deutlich. Ausfallzeiten werden minimiert, da sich die Kopien auf das wesentliche beschränken. Vor- und Nacharbeiten werden überflüssig, da durch die automatische Synchronisation (BDLS) bereits alle wichtigen Schritte für eine konsistente Kopie vorgeschaltet sind. SAP-Basis-Fachleute erfreuen sich über bis zu 90 Prozent Zeitersparnis und erleben das sichere Gefühl einer garantiert konsistenten Kopie.

Aufbau voll funktionsfähiger Sandbox-Systeme

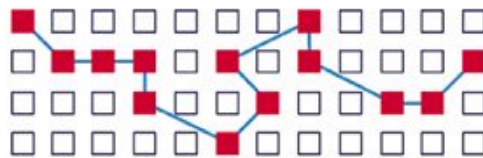
Aufgrund technischer Grenzen des SAP-Standards sind Unternehmen Verschlackungen der SAP-Systeme unmittelbar ausgesetzt. Updates, Patches und Hotfixes sowie Eigenentwicklungen sorgen dafür, dass Test- und Entwicklungsumgebungen bereits nach kurzer Zeit nur noch wenig mit der Produktivlandschaft zu tun haben. Dies hat zur Folge, dass sich die Frequenz der Kopien weiterhin erhöht, da die Aktualität der Systeme eine wichtige Rolle spielt. DSM System Builder erstellt in kürzester Zeit eine funktionsfähige System Shell, ohne hierbei Applikationsdaten und das mandantenabhängige Customizing zu kopieren. Während dieses Vorgangs werden nur Repository-Objekte sowie das mandantenunabhängige Customizing kopiert. Die Größe des Quellsystems spielt dabei keine Rolle. Die Erstellung einer vollständigen Kopie des Produktionssystems mit allen Repository-Objekten, mandantenunabhängigen Daten sowie den Mandanten 000, 001 und 066 lässt sich im Handumdrehen realisieren. Durch diesen Vorgang kann eine sofort nutzbare realistische Testumgebung mit geringem Aufwand nachempfunden werden.

Gezielte Kopie einzelner Anwendungsfälle? IT-Fachabteilungen im Spießrutenlauf

DSM Object Sync setzt neue Standards bei der selektiven Kopie einzelner Business Objekte. Anwender profitieren von der sehr leichten Handhabung durch übersichtliche Funktionsbausteine. Es öffnen sich ungeahnte Türen, da alle SAP-Businessobjekte aus Stamm- und Bewegungsdaten inklusive der Abhängigkeiten untereinander kopiert werden können. Im Tagesgeschäft gibt es verschiedene Anforderungen, bei denen zeitnah einzelne Datensätze kopiert werden müssen. Im Incident Management gilt es bei auftretenden Fehlern einzelne Testfälle zu kreieren, um möglichst punktgenau den Fehlerursachen auf die Schliche zu kommen. Diese Szenarien dürfen selbstverständlich nicht im Produktivsystem nachgestellt werden, da der Systembetrieb sonst in Gefahr gerät. Treten plötzliche Fehler auf, ist das Debugging im SAP-Standard enorm zeitaufwändig und führt ohne größeren Aufwand nicht zum gewünschten Ergebnis.

Mit DSM Object Sync lassen sich einzelne Bezüge von Objekten vorselektieren und somit Selektionen in großer Detailtiefe erzielen. Alle Integrationspunkte zu anderen Objekten innerhalb des kompletten Systems werden berücksichtigt und beschränken sich nicht nur auf Teilbereiche. Die Klon-Funktion erlaubt die einfache Erstellung von Trainingssystemen, um mehrfache Kopien von Objekten durchzuführen. Massenkopien von Organisationsstrukturen lassen sich intuitiv per





Object Sync unterstützt über **900 Objekte**
mit insgesamt **5066 Integrationspunkten**

Mausklick erledigen. Auch einzelne Berechtigungsprofile werden vorselektiert und entlang vordefinierter Kriterien gezielt kopiert. Für dieses Modul ist die Einfachheit der Nutzung besonders relevant, da Anwender aus dem Support, funktionale Nutzer und Entwickler gleichermaßen vom Funktionsumfang profitieren müssen. Dieser Anforderung wird Object Sync zu 100 Prozent gerecht, da nur wenige Prozessschritte ausreichen, um die notwendigen Selektionen vorzunehmen. Insbesondere für funktionale Teams ist Objekt Sync interessant, da maßgeschneiderte Extrakte aus Stamm- und Bewegungsdaten mühelos herausgefiltert werden und für den Produktionssupport, Test- und Trainingszwecke genutzt werden können. Hierbei können allein über 500 Objekte inklusive aller Vererbungen im ERP kopiert werden. Manuelle Dateneingabe wird obsolet, da die gewünschten Daten kopiert werden, die über die Selektionsmasken ausgewählt wurden. Während der Extraktion ist die Datenintegrität sowohl durch den Datensatz der das Businessobjekt bildet, als auch durch den Datensatz, der einem Businessobjekt logisch zugeordnet ist, gewährleistet. Eine ganzheitlich durchdachte Selektionsstrategie versichert, dass alle benötigten Daten in maximaler Integrität kopiert werden, während sensible Daten analog zu Sicherheitszwecken anonymisiert werden. Somit wird ein Maximum an Effizienz des Datentransfers erreicht. Das Einfügen der Applikationsdaten in das Zielsystem erfolgt über BAPIs was wiederum die SAP-Standardverproben und ALE-Verknüpfungen aufrechterhält.

DSM ist einzigartig, da durch die Nutzung von BAPIs Zielsysteme mit durchgehend konsistenten Daten erzeugt werden. DSM Object Sync nutzt den SAP Business Application Layer. Andernfalls könnten ernsthafte Integritätsprobleme auf Seiten des Zielsystems entstehen. Die folgende Abbildung zeigt, wie DSM einzelne Objekte selektiert und konsistent überträgt. DSM Object Sync ist ein Ad-hoc-Datenkopiertool auf dem Markt, das dank der Template-Technologie ein skalierbares Nutzerprofil bietet. Der Template-Ansatz vereinfacht die Handhabung, sodass die Kopie eines SAP-Dokuments oder Objekts so einfach vorzustattgehen kann, als ob man ein einfaches Feld einfügt. Das Produkt erledigt den Rest. Templates vereinfachen nicht nur die tägliche Arbeit, sondern ermöglichen funktionalen Teams die volle Kontrolle in Sachen Inhalt, Umfang und Prozessnutzung, Sicherheitschecks sowie Transfermethoden etc. Endnutzer erhalten durch DSM die Freiheit, Ad-hoc-Datentransfers vorzunehmen, ohne die Konsistenz oder Funktionalität des Zielsystems zu gefährden.

Datensicherheit bei Kopien sensibler Daten – ein vernachlässigtes Pulverfass

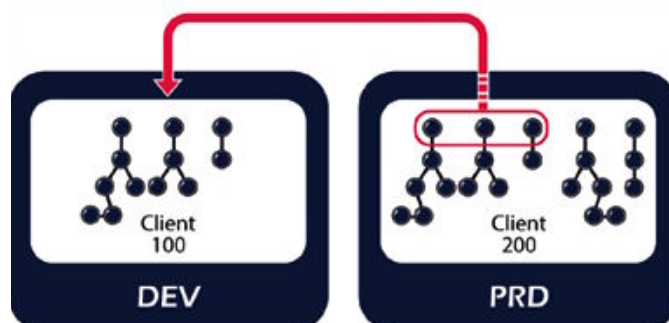
DSM Data Secure stellt einzigartige Ansätze zur Verfügung, um beim Aufbau von Test- und Trainingssystemen, oder im Rahmen von Systemkopien optimalen Datenschutz zu bieten. Die Lösung kann alleinstehend, oder in Verbindung mit Client Sync eingesetzt werden. Der Anwender hat die Möglichkeit, vorgegebene Anonymisierungsregeln zu nutzen, oder beispielsweise entlang der Unternehmensrichtlinien eigene Algorithmen einzubauen. Eine Auswahl verschiedener Sicherheitsebenen sorgt für optimale Sicherheit. Die Erfahrung zeigt, dass sogar global agierende Konzerne, die Rechenzentren in der Größe von Lagerhallen beheimaten, teilweise stiefmütterlich mit der Anonymisierung sensibler Daten umgehen. Nicht zuletzt, da sich im deutschsprachigen Raum die Datenschutzgesetze im Bereich mitarbeiterbezogener Daten in jüngster Zeit verschärft haben, ist die Brisanz und der Handlungsbedarf so aktuell wie noch nie. Exakt hier knüpft DSM Data Secure an.

Wesentlich erhöhter Handlungsspielraum für funktionale Nutzer entlastet die IT

Auch Massendaten werden auf einfachste Weise kopiert. Auch wenn das DSM-Modul Client Sync nicht erworben wurde, lassen sich Massendaten in einen Sync Job integrieren (dies gilt sowohl für die Kopie als auch für die Löschung). Ohne diese Funktion bedarf es viel Zeit und Aufwand um die HCM-Daten auf aktuellsten Stand zu bringen. Die Massenfunktion kann darüber hinaus genutzt werden, um sensible Informationen auf Mitarbeiterebene von existierenden Mandanten zu entfernen. DSM erlaubt einer wesentlich größeren Masse an funktionalen Nutzern, Daten zu kopieren und stellt eine beachtliche Entlastung für die IT-Abteilungen dar. Insbesondere in SAP HCM leistet DSM durch die Integration von FI/CO und Logistik vielfache Vorteile. Die gewonnene Eigenständigkeit der Fachabteilungen, da funktionale Nutzer selbstständig Kopien durchführen, resultiert in sofortiger Kosten- und Zeitersparnis. Die erlangte Unabhängigkeit der Fachabteilungen erhöht die Datenqualität, da Test- und Qualitätssicherungsläufe beliebig oft durchgeführt werden können.

Seit über 30 Jahren international agierend

Das Unternehmen EPI-USE ist seit Jahrzehnten ein führendes Software- und Beratungshaus mit 1200 Mitarbeitern in 17 Ländern. Die Konzentration liegt auf der Forschung und Entwicklung innovativer SAP-Add-on-Produkte SAP-HCM-Beratung. Bereits im Jahr 1982 entwickelte EPI-USE innovative HCM-Payroll-Länderversionen für SAP Endkunden. Alle Produkte sind voll in SAP integriert und sehr leicht zu implementieren. Weltweit vertrauen über 500 zufriedene Produktkunden auf die Add-on Tools von EPI-USE Labs.





Data Sync Manager[®]

SAP[®] Datenkopien on the fly!

- wird über einen SAP Transport installiert
- weder Server noch Middleware erforderlich
- Implementierung in wenigen Tagen
- einfache intuitive Benutzer-Oberfläche
- getestet auf Systemen mit bis zu 21TB
- über 500 vordefinierte Business-Objekte allein für ERP
- extrem einfach zu nutzen mit höchster Flexibilität

SAP[®] Certified
Powered by SAP NetWeaver[®]

Data Sync Manager
unterstützt ERP, HR,
SRM, CRM, SCM, BW
und GTS

Client Sync
Kopiert Mandanten
und Buchungskreise
mit Zeitscheibe

Object Sync
Kopiert ausgewählte
Business-Objekte

Data Secure
Anonymisiert &
pseudonymisiert

System Builder
Erstellt schnell neue
Systeme

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

Mit dem Ziel vor Augen – Modernes und ganzheitliches Lieferantenmanagement

Von Sabine Frinking, Produktmanager und Prozessberater für den Bereich Lieferantenmanagement und -entwicklung bei Mieschke Hofmann und Partner (MHP)

Business Solutions von MHP: Wir liefern Best-Practice-Prozesse und Lösungen!

Mit ihren Business Solutions liefert Mieschke Hofmann und Partner (MHP) den Anwendern vordefinierte Lösungen für unterschiedliche unternehmerische Herausforderungen. Darin kombiniert der Prozess- und IT-Lieferant sein Beratungs-Know-how als Dienstleistungspakete mit vorgefertigten Lösungskomponenten wie zum Beispiel Ad-ons, Rapid Deployment Solutions, Templates (Branchen-, Prozess- oder Länderbezogen), Vorgehensmodellen, Schnittstellen und vorkonfigurierten Systemen. Ein Überblick über alle Business Solutions findet sich unter: <http://www.mhp.com/de/die-leistung/business-solutions/>

Vor dem Hintergrund einer zunehmenden Auslagerung der Wertschöpfungskette werden die Produktqualität und Wettbewerbsfähigkeit zunehmend von den Lieferanten bestimmt. Deshalb ist es wichtig, auf langfristige strategische Partnerschaften mit den besten Lieferanten zu fokussieren. Ein wichtiges kalkulatorisches Ziel des Lieferantenmanagements ist, lang bis mittelfristig bei gleichbleibender Qualität die Stückkosten zu senken bzw. zu stabilisieren. Durch günstige Beschaffungspreise erzielte kurzfristige Erfolge können durch nachgelagerte Probleme bei Lieferungen oder Qualität zu Nichte gemacht werden. Die Aufgabe des Einkaufs ist demnach nicht mehr nur, Margen über den Einkaufspreis zu erzielen. Vielmehr fällt ihm die Rolle zu, als Steuermann die gesamte

Supply Chain im Auge zu behalten, um mögliche Folgen zu erkennen und rechtzeitig Maßnahmen zu ergreifen. Vom Lieferanten werden ein hohes Maß an Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit sowie hohe Qualitätsstandards erwartet, um im eigenen Unternehmen Muda (Verschwendung) und nicht wertschöpfende Tätigkeiten zu reduzieren. Ersparnisse zu realisieren, bedeutet also, die Kosten der Nicht-Qualität zu senken. Ein Aufbau von möglichen Alternativlieferanten und eine Splittung der Beschaffungsvolumen beugen Abhängigkeiten von einem Lieferanten vor, doch dies kann nur eine Möglichkeit bei ersetzbaren Massenprodukten darstellen. Mit zunehmender Produktkomplexität sind Lieferanten oft Spezialfertiger, Patentführer und langfristige Innovationspartner, die bereits in der Entwicklungsphase eingebunden sind. Ziel eines effektiven Lieferantenmanagements ist es, diese Lieferanten ständig auf dem Radar zu behalten, deren Leistung zu bewerten und zu entwickeln, um eine fundierte Partnerschaft zu pflegen. Die Rolle der Beschaffung hat sich im Wandel der Zeit entwickelt.

Balanced Scorecard als Steuerungsinstrument der nachhaltigen Lieferantenentwicklung

Das Zielsystem für das Lieferantenmanagement ist ein Bestandteil der strategischen Unternehmensziele. Ein Mittel zu dessen Definition und Überwachung ist die Etablierung einer Balanced Scorecard. Diese dienen in vielen Unternehmen als Führungsinstrument, um die geschäftlichen Aktivitäten auf die Gesamtstrategie auszurichten. Ziele in der Balanced Scorecard sind messbar und somit auf ihre Erreichbarkeit überprüfbar. Aus den ausformulierten strategischen Zielen werden mithilfe einer Balanced Scorecard bereichsspezifische Maßnahmen abgeleitet. Sie dienen den einzelnen Bereichen als Handlungsanweisung und Messgröße, als heruntergebrochener Beitrag zur Erreichung des übergeordneten Unternehmensziels. Diese formulierten operativen Ziele müssen nachvollziehbar und in einem überschaubaren Zeitraum umsetzbar sein. Wichtig ist auch die Ausformulierung

Beschaffung gestern, heute und morgen

Beschaffung gestern	Beschaffung als Erfüllungsgehilfe • Operative und administrative Aufgaben im Mittelpunkt • Undifferenzierte Prozesse • Geringe IT-Unterstützung Geringes Beziehungsmanagement zum Lieferanten • Intensive Preisverhandlungen • Geringe gemeinsame Anstrengung
Beschaffung heute	Beschaffung als Beitrag zur Wertschöpfung • Beschaffung als Erfolgsfaktor und Kostengestalter • Strategische Aktivitäten stärker im Mittelpunkt • Optimierte Prozesse unter verstärktem Einsatz von IT Partnerschaftliche Kooperation in Produktentstehung • Gemeinsame Anstrengungen zur Kostenreduzierung • Frühe Einbindung von Lieferanten • Collaboration
Beschaffung morgen	Beschaffung als Innovationstreiber der Supply Chain • Management von Innovationsprozessen • Steuerung komplexer Supply Chains Langfristiges Beziehungsmanagement • Effizienz und Transparenzsteigerung entlang der Supply Chain • Nachhaltige Beschaffungsprozesse • Gezielte Entwicklung der Beschaffungsprozesse

Die an Wieland Appelfeller und Wolfgang Buchholz angelehnte Übersicht zeigt, wie sich die Aufgaben der Beschaffung wandeln.

einer Messgröße, sodass die Zielerreichung überprüfbar ist. Balanced Scorecards dienen der langfristigen Entwicklung. Deshalb sollten alle Maßnahmen im Rahmen eines kontinuierlichen Prozesses regelmäßig überprüft und gegebenenfalls auch angepasst werden.

MHP Business Solution Balanced Scorecard

Die Business Solution MHP Balanced Scorecard ist darauf ausgelegt, Informationen aus dem SAP-ERP-System zu lesen und die Erreichung festgelegter und priorisierter Zielgrößen zu überwachen. Beispielsweise können festgelegte Zielkorridore auf Materialebene zur Beurteilung der Lieferqualität in Bezug auf Mengen- und Termintreue herangezogen werden. Das darin enthaltene MHPAddOn Balanced Scorecard Framework ist ein Instrument, mit dem die Messparameter entsprechend der jeweiligen Unternehmensausrichtung angepasst werden können. Es stellt eine Plattform zur Verfügung. Mithilfe dieser können nicht nur vordefinierte Leistungen gemessen und ausgewertet werden, sie unterstützt auch die Umsetzung der Methodik. Die beteiligten Bereiche werden angehalten, aktiv darüber nachzudenken und zu diskutieren, welche Maßnahmen umgesetzt werden sollen und wie diese messbar sind. Die Fragestellung nach Ursache und Wirkung steht hier mehr im Vordergrund als teilweise kalkulatorische fiskale Messgrößen. Konkret stellt sich also die Frage, wie formuliert man ein messbares Ziel? Wie lässt sich beispielsweise das Ziel „Senkung der Kosten für Nicht-Qualität“ konkretisieren? Dies setzt voraus, dass ein Unternehmen in der Lage ist, die Kosten der Nicht-Qualität zu quantifizieren. Muss also zunächst eine komplette Prozesskostenrechnung etabliert werden, um die Kosten der Nicht-Qualität zu messen? Die Vorgehensweise zur Anwendung und Umsetzung der Balanced Scorecard lässt sich anhand des PDCA-Zyklus beschreiben. PDCA steht hierbei für das Englische Plan – Do – Check – Act und basiert auf der Systematik der kontinuierlichen Verbesserung.

■ Plan

Ausgehend vom übergeordneten Ziel „Kosten der Nicht-Qualität senken“ muss für den betroffenen Fachbereich definiert werden, wo Nicht-Qualität anfällt und welche Auswirkungen dies hat. In unserem Beispiel entstehen Kosten der Nicht-Qualität durch Unterbrechungen und nicht-wertschöpfende Tätigkeiten im Zulieferprozess aufgrund von Abweichungen. Hierfür muss zunächst die Ist-Situation analysiert und auch der Verlauf betrachtet werden. Grundlegend gilt der alte Grundsatz aus der Betriebswirtschaftslehre, mit dessen Hilfe man den Lieferanten messen, bewerten und steuern kann. „Der Zulieferer muss die richtige Menge zum richtigen Zeitpunkt in der richtigen Qualität an den richtigen Ort geliefert haben.“ Daraus werden Ziele im Lieferantenmanagement abgeleitet: Kennzahlen, Zielwerte & Toleranzen, Zeitpunkt und Maßnahmen

■ Do

Die definierten Maßnahmen müssen umgesetzt und intern wie auch gegenüber dem Lieferanten kommuniziert werden. Parameter der Lieferungen müssen auf ihre Zielerreichung ausgerichtet werden. Beispielsweise sollten Qualitätsziele wie maximale PPM (Parts per Million) oder zulässige Lieferkorridore gemessen werden.

■ Check

Die tatsächlichen Ergebnisse werden gemessen und mit den gesetzten Zielen verglichen. Abweichungen

müssen analysiert und interpretiert und Ursachen aufgedeckt werden. Vom Fachbereich müssen entscheidungsunterstützende Informationen bereitgestellt werden, aus denen Anpassungsmaßnahmen abgeleitet werden können.

■ Act

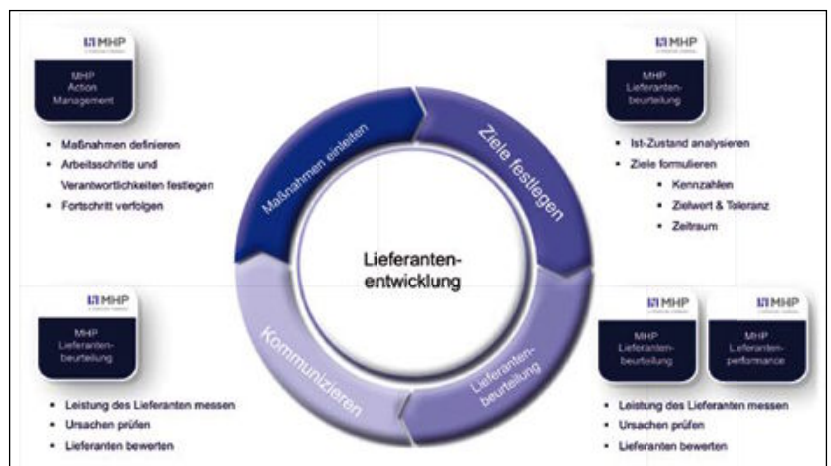
Die Maßnahmen werden fachübergreifend wie auch mit dem Lieferanten abgestimmt und kontrolliert abgearbeitet. Die Kontrolle der Einhaltung der Maßnahmen und die Erzielung des gewünschten Erfolges erfolgt im darauf anknüpfenden PDCA-Zyklus.

MHP Business Solution Lieferantenmanagement und -entwicklung

Ohne geeignete IT Unterstützung ist ein Unternehmen nicht in der Lage, eine objektive Aussage über die Leistungsfähigkeit der Lieferanten zu treffen. Wichtige Kennzahlen, die als Hard Facts automatisch ermittelt werden sollten, kommen aus der Logistik – beispielsweise die Mengen- und Termintreue – und aus der Qualität – etwa die PPM oder Reklamationsquote.

Ein durchdachtes Kennzahlensystem

Die MHP Business Solution Lieferantenmanagement und -entwicklung hat die Theorie in die Praxis umgewandelt. So ermöglicht das darin enthaltene MHP AddOn Lieferantenbeurteilung dem Kunden, auf Knopfdruck eine Aussage über die Lieferleistung hinsichtlich Logistik und Qualität als Hard Facts zu treffen und Abweichungen von Erwartungen auf Belegebene genau nachzuvollziehen. Zielgrößen und Toleranzen können durch die Parametrisierung im Customizing und in den Stammdaten hinterlegt werden, sodass die automatisch ermittelten Messergebnisse nach Abgleich mit den Sollwerten bewertet werden können. Durch Fragebogentechniken generierte Soft Facts runden das Gesamtbild hinsichtlich eingeschätzter Potentiale ab. MHP hat die Kennzahlen zur Messung und Bewertung der Lieferanten gemeinsam mit einer Vielzahl von Unternehmen entwickelt. Die Darstellung von mehrheitlich objektiven Kennzahlen, eine jederzeitige Verfügbarkeit und eine fundierte Dokumentation der Messergebnisse – ohne von Einzelpersonen abhängig zu sein – sind Voraussetzung für eine effektive Steuerung und Entwicklung der Lieferanten. Die Lösung wird kontinuierlich weiterentwickelt und verbessert. Dies liegt zum einen daran, dass neue Erkenntnisse aus dem Kundensegment aufgenommen und umgesetzt werden. Zum anderen machen ver-



Die MHP Business Solution unterstützt während des gesamten Zyklus der Lieferantenentwicklung.

änderte Trends in der Supply Chain neue Kennzahlen erforderlich. So hat beispielsweise der zunehmende Einsatz von Konsignationslagern und Vendor Managed Inventory (VMI) die Schwerpunkte der Kennzahlen in der Logistik nachhaltig verändert. Die Messung und die Bewertung der Lieferanten ist für manch ein Unternehmen ein aufwendiges Unterfangen. Wenn wir im Gespräch mit Kunden fragen, wie sie aktuell ihre Lieferanten bewerten, dann entgegnet man uns teilweise mit Augenrollen oder hilflosem Schulterzucken. Der zuständige Einkäufer muss durch Zuruf alle relevanten Kennzahlen aus Logistik, Qualität und Technik sammeln. In anderen Unternehmen dreht jeder Fachbereich sein eigenes Ding. Da die Ermittlung der Ergebnisse sehr aufwendig ist, ist dies nur ein- bis zweimal im Jahr möglich und nur für eine vordefinierte Anzahl von Lieferanten umsetzbar. Die Ergebnisse sind teilweise subjektiv und im Einzelnen oftmals nicht nachvollziehbar. Um solche Situationen zu vermeiden, liefert das MHP AddOn Lieferantenbeurteilung ein konfigurierbares Kennzahlensystem basierend auf Best Practices von vielen Branchen und Unternehmensgrößen. So eindeutige die Theorie der Lieferantenbeurteilung ist, so unterschiedlich ist die Umsetzung in der Praxis.



Die Autorin:

Seit über 15 Jahren betreut Sabine Frinking Unternehmen aus der Automobilbranche und der diskreten Fertigung. Als Managerin bei Mieschke Hofmann und Partner (MHP) in der Produktentwicklung Supply Chain Management leitet sie Projekte zur Realisierung von IT-basierten Lösungen für das Lieferantenmanagement. Dabei konzipiert die Betriebswirtin gemeinsam mit dem Kunden die Strategie und Prozesse zur Lieferantenbewertung und -entwicklung und leitet die Projekte zur Umsetzung dieser in der gegebenen IT Landschaft.

Implementierung nach einheitlichem Vorgehensmodell

Jede Implementierung und das damit verbundene Projekt erfolgen nach derselben Methodik: Im ersten Schritt legt MHP großen Wert darauf, dass Vertreter aus Einkauf, Logistik, Qualität und IT in die Umsetzung involviert sind. Ziel ist es, alle beteiligten Bereiche in ein Boot zu bekommen und die Theorie nochmals mit der Praxis abzugleichen. Der Erfolg einer Lieferantenbeurteilung und -entwicklung steht und fällt mit dem Commitment der Fachbereiche. Denn ohne Akzeptanz aus dem Fachbereich hilft das beste Tool kaum weiter. Weiterhin ist es wichtig, den Projektrahmen zu definieren. Hierbei führt MHP die Kunden an den Projektumfang heran, den sie auch stemmen können. Eine Umsetzung einer ambitionierten Wunschliste von 0 auf 100 würde unter Umständen zu viele Neuerungen in der Organisation mit sich bringen, sodass diese nicht getragen werden würden. Ein erfolgreiches Lieferantenmanagement führt man nicht einfach ein, man muss es leben. Ergebnis der ersten Projektphase ist ein Lösungsvorschlag unter Aufzeigen aller Zusatzentwicklungen, die über die Standardlösung hinausgehen. Der Entscheider hat somit vorab einen sehr genauen Überblick über die anfallenden Kosten und den angesetzten Zeitrahmen.

Die Implementierung der Lieferantenbeurteilung – Nur was man messen kann, lässt sich steuern

Der Kunde muss in der Lage sein, seinen Ist-Zustand zu messen, diesen im Zeitverlauf zu verfolgen und mit seinen Zielen abzugleichen. Das MHP

AddOn Lieferantenbeurteilung liefert eine fertige und umgesetzte Methodik, die mit dem Kunden diskutiert und auf die Prozesse des Kunden übertragen wird. Zu Beginn werden beispielsweise die Lieferprozesse betrachtet und ihre Abbildung wird im SAP-System untersucht. Über Checklisten werden mögliche gelebte Prozessvarianten und Zieldefinitionen besprochen. Zu den typischen Aspekten, die wir erläutern, zählt die Definition des Wunschtermins. Ist es der ursprünglich durch die Disposition ermittelte Termin, ist es der Bestätigungstermin des Lieferanten, wie geht man mit kurzfristigen Terminänderungen um, auf die der Lieferant unter Umständen nicht reagieren kann? Handelt es sich um eine Werksabholung? Ist der im System hinterlegte Liefertermin also der Termin, an dem die Ware am Tor des Lieferanten abgeholt wird. Dies könnte bewirken, dass der Wareneingang, über den die Termintreue gemessen wird, zu spät erfolgt. Wie hoch darf eine maximal tolerierbare PPM sein, wie bewerten wir den Lieferanten im Fall einer Überschreitung? Wir blähen die Implementierungsphase nicht unnötig auf. Der Kunde erhält umfangreiche Dokumentationen, ein Coaching für die Hilfe zur Selbsthilfe.

Lieferanten entwickeln und Maßnahmen verfolgen

Sobald das Unternehmen zuverlässige Aussagen über die Lieferantenperformance hat und die Ergebnisse auch plausibel nachvollziehen kann, werden diese an den Lieferanten kommuniziert. Oft werden erst nach erfolgreicher Etablierung der Hard Facts die Soft Facts eingeführt, da die Pflege der Fragenkataloge zwar technisch unterstützt, diese jedoch auch eine organisatorische Veränderung im Unternehmen erfordern. Gemeinsam müssen nun Maßnahmen vereinbart und deren Erfüllung nachverfolgt werden. Mit dem MHP AddOn Action Management können Vereinbarungen und davon abhängige Aktivitäten definiert und mit Zuständigkeiten und Fälligkeitsterminen versehen werden. Verantwortliche werden durch Workflows und Projektcharts in ihrer Arbeit unterstützt. Die einzelnen AddOns aus der Business Solution Lieferantenmanagement und -entwicklung sind bei weit mehr als 100 Unternehmen jeder Größe weltweit im Einsatz. Mehr als ein Jahrzehnt beraten und entwickeln wir von Mittelständler bis zu international tätigen Unternehmen und haben zu Themen des Lieferantenmanagement profundes Wissen sowie Best Practices aus vielen unterschiedlichen Branchen und Unternehmensgrößen. Wir haben aus einer komplexen Wissenschaft eine einfach nachvollziehbare Lösung mit dem Best-of-Breed-Ansatz entwickelt, die auf Wunsch ohne Schnick Schnack schnell und effizient eingeführt werden kann. Ein Kunde sagte mir mal: „Die implementierte Lösung ist genial einfach – einfach genial!“

Lösungen für alle Phasen des Lieferantenmanagements und der Lieferantenentwicklung

Seit 13 Jahren entwickelt und implementiert MHP Lösungen zur Unterstützung des Lieferantenmanagements und der Lieferantenentwicklung. Daraus resultieren unter anderem die heutigen AddOns der Business Solution Lieferantenmanagement und -entwicklung. Zum Kundenkreis gehören Mittelständler, die eine kostengünstige, effiziente und schnell implementierte Lösung wünschen, wie auch Konzerne, die MHP bei der Entwicklung von Strategien bis hin zu internationalen Roll-outs begleitet. Das MHP Application Management Team ist der ständige Begleiter in der langjährigen Produktpflege und im Kundensupport.

MHP
A PORSCHE COMPANY

In Ihrem Auto lassen Sie ja auch nicht jeden hinters Steuer.
Warum sollte das bei Ihren Prozessen anders sein?



Mit MHP – Ihrem Prozesslieferant – kommen Sie schneller und sicherer zum Ziel. Unser Antrieb ist dabei die perfekte Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung. Kein Wunder, dürfen wir mittlerweile für über 250 Kunden, darunter 90% der Top 25 Automobilunternehmen und über ein Drittel der deutschen Top 100 Unternehmen, beratend die Richtung mitbestimmen.
Mehr Informationen finden Sie unter: www.mhp.com

MHP
A PORSCHE COMPANY

Schnell, einfach, transparent: S&B verwaltet Big-Bags mit Mobiler Datenerfassung in SAP

Von Christian Kaufmann, Direktor Consulting bei ParCon

Bei jeder Art von Warenbewegung gehören Schnelligkeit, Zuverlässigkeit, Rückverfolgbarkeit und präzise Verarbeitung von Daten zu den Schlüsselfaktoren für den Unternehmenserfolg. Alle Vorgänge müssen möglichst einfach und übersichtlich gesteuert werden. Bei der Übermittlung von Daten dürfen keine Fehler passieren. Die tatsächliche Situation „Vorort“ in Lager oder Produktion sollte sich zu jedem Zeitpunkt in den Buchungen des ERP-Systems widerspiegeln. Denn Datenqualität ist nicht nur ein kritischer Kostenfaktor, sondern am Ende auch eine wichtige Voraussetzung für die Zufriedenheit der Kunden.

Für die S&B Industrial Minerals GmbH in Oberhausen war die Zielsetzung eindeutig: Die Unternehmensprozesse in SAP sollten effizienter und transparenter werden. Beim Anbieter für industrielle Mineralien waren Warenflüsse und Bestandsänderungen der Verpackungseinheiten (Big-Bags) bisher manuell vorgehalten. Im SAP ERP verbucht wurden sie dann erst zu einem späteren Zeitpunkt. Dies hatte zur Folge, dass unterjährig immer wieder Bestandsdifferenzen auftraten, die jedoch erst durch die jährliche Stichtagsinventur identifiziert und korrigiert werden konnten. Guido Rath, Projektleiter seitens S&B erklärt: „Diese Unterschiede in den Big-Bag-Beständen stellten ein Problem dar, dessen Lösung für uns höchste Priorität hatte.“

Eine lange Optimierungs-Wunschliste

Als weitere Maßnahme zur Prozessoptimierung und Steigerung der Kundenzufriedenheit soll-

te gleichzeitig eine aussagekräftige Chargenverwaltung implementiert werden. Durch ihr Fehlen und aufgrund der teilweise falschen Bestände im ERP-System, kam es immer wieder zu Zeit raubenden Schwierigkeiten im Auslieferungsprozess.

Ebenfalls ganz oben auf der Optimierungs-Wunschliste der Verantwortlichen beim Lieferanten für Industriemineralien stand die Verwaltung der Big-Bags direkt im vorhandenen SAP ERP System. Auch die Anforderungen einer platzverwalteten Lagerführung wurden formuliert, jedoch sollte die Komplexität und der damit verbundene Administrationsaufwand eines SAP Warehouse Management geführten Lagers auf jeden Fall vermieden werden.

S&B Industrial Minerals entschied sich dafür, die Add-on Lösung easyWebScan® zur mobilen Datenerfassung einzuführen. „Die von ParCon entwickelte, browserbasierte und nahtlos in SAP integrierte Add-on Lösung versprach, den gesamten S&B Anforderungskatalog zu erfüllen. Die über die SAP-Standardprozesse hinaus erforderlichen Zusatzfunktionalitäten in der Big-Bag Verwaltung konnten ebenfalls mit easyWebScan® abgedeckt werden“, erläutert Projektleiter Rath weiter.

Reibungslose Implementierung „in time“ und „in budget“

Nach der Entscheidung für ParCon easyWebScan® wurden in einem gemeinsamen Workshop von S&B und ParCon die vorhandenen Prozesse analysiert und optimiert. Das Ergebnis waren in



BB Produktion

✓ ↺ ✗

Anlage: ANL17

Drucker: NELBZEB01 (NEL1)

[F4] BB Rückm. [F5] BB lösch.

Auftrag/BB:

Auftrag: 000080085058

BB: 1000000414

Material: SCHAMOTTE 47 HM 1-3 MM

Charge: 000080665 0007

BB Produktion

✓ ↺ ✗

Anlage: ANL17

Drucker: NELBZEB01 (NEL1)

Auftrag/BB:

BB 1000000411 wurde angelegt.

Auftrag: 000080085058

BB: 1000000411

Material: SCHAMOTTE 47 HM 1-3 MM

Charge: 000080665 0006

easyWebScan® Dialog für Handheld Scanner zur Rückmeldung von Big-Bags aus Produktion.

Waagendialog

✓ Eingabe bestätigen ⓘ Hilfescreen ↺ Beenden

Lieferposition:

Lieferung/Position: 80356936 10

SCHAMOTTE 47 HM 0-1 MM

Anzahl Big Bags: 2

Soll-Gewicht (BB): 7.518,000 KG Ist-Gewicht (Waage): KG

Taragewicht: I KG Gesamtgewicht: KG

easyWebScan® Dialog für Monitore zur Korrektur von Gewichtsabweichungen bei der Auslieferung von Big-Bags.

einem Blueprint dokumentierte Soll-Prozesse, welche sich im Umfeld einer mobilen Datenerfassung abbilden lassen. Kernpunkt des Konzepts war die Einführung einer Big-Bag-Verwaltung in SAP mit einer online, in Echtzeit verfügbaren, Lagerplatz-Information und einer Historie der Bewegungen dieser Lagereinheiten. Die Einführung einer HU & WM Verwaltung wurde aus Kosten- und Komplexitätsgründen nicht in Betracht gezogen. Zur Abbildung der mobilen S&B Big-Bag-Prozesse wurden folgende easyWebScan® Applikationen spezifiziert:

- Erfassung des exakten Big-Bag Gewichts bei der Wareneingangsbuchung
- Verifikation, Etikettierung und Platzverwaltung jedes Big-Bags
- Rückmeldung von Big-Bags zum Abfüllauftrag (Absacken)
- Umlagerung von Big-Bags
- Entnahme aus Big-Bag zum Prozessauftrag (Beimischen)
- Big-Bag-Verladung zur Lieferung mit Chargenübernahme in Lieferung
- Integration einer LKW-Waage zur Korrektur eventueller Gewichtsabweichungen beim Warenausgang – „Waagendialog“

- Inventur von Big-Bags
- Big-Bags löschen

Im Anschluss an die Konzeptionsphase wurde das gesamte Projekt „in time“ und „in budget“ implementiert. Am Ende von zwei Entwicklungsphasen wurden jeweils Vororttermine durchgeführt, in denen die Entwicklungen vorgestellt und getestet wurden. Vor dem GoLive erfolgten die obligatorischen Interaktionstests mit dem Projektteam und den Key Usern. Der Go-Live verlief so reibungslos, dass ein Vororteinsatz von Entwicklern und Beratern nicht erforderlich war. Der Go-Live-Support erfolgte kosteneffizient - „remote“.

Intuitive Bedienung sorgt für hohe Benutzerfreundlichkeit

Die Akzeptanz bei den Benutzern war von S&B im Vorfeld als kritisch eingestuft worden. Doch diese Sorge erwies sich als unbegründet. Das durchdachte und einfache easyWebScan® Bedienerkonzept wurde von Anfang an ohne Probleme angenommen. Die erste durchgeführte Big-Bag Inventur bestätigte dies – und darüber hinaus auch in vollem Umfang den Erfolg des gesamten Projekts.



Christian Kaufmann, Direktor Consulting bei ParCon

Guido Rath, S&B Projektleiter erklärt: „Wir haben die Inventur noch nie so schnell und mit so wenig Inventur-Differenzen durchgeführt“.

Hohes Optimierungspotenzial für die gesamte Lagerlogistik

Die SAP Add-on Lösung easyWebScan® ermöglicht die Optimierung von Abläufen über alle logistischen Prozesse hinweg: Vom Wareneingang, über lagerinterne Prozesse, bis hin zum Warenausgang und Versand. Die systemgestützte, papierlose Buchung bei Warenbewegungen wie Einlagern, Umpacken, Umlagern oder bei der Inventur, liefert präzise Daten, die direkt in SAP zu jeder Zeit online zur Verfügung stehen. Buchungsfehler durch manuelle Eingaben entstehen nicht.

Das Optimierungspotenzial von easyWebScan® ist vielfältig: Im Lager unterstützt die ParCon Lösung beispielsweise bei Einlagerung und Umlagerung von Handling Units und Lagereinheiten sowie beim Quittieren von Transportaufträgen. easyWebScan® dient zur Bestands-Information über Werks- und Lagerortbestände, zur Inventur von Lagerortbeständen und Lagerplatzbeständen (MM/WM) sowie SAP Handling Units.

In der Produktion sorgt das Add-on wie bei S&B für korrekte Buchungen beim Wareneingang zum Fertigungsauftrag. Im Versandprozess wiederum

unterstützt die Lösung die Kommissionierung zum Lieferschein, die Konsolidierung von Handling Units zum Lieferschein sowie durch SSCC Bildung mit Ausdruck eines EAN Labels oder auch bei der Ladekontrolle (Vollständigkeitsprüfung). Ebenso durch Modul übergreifende HU Funktionen oder bei der Bildung von Handling Units nach Verpackungsvorschriften oder mit Bezug zum SAP-Lieferschein.

Customizing-Möglichkeiten ganz nach individuellen Wünschen

„Mobile Anwendungen können nur in Teilen standardisiert werden können. Um die ganz individuellen Anforderungen Vorort möglichst maßgeschneidert und effizient abzudecken, vertraute S&B natürlich auch auf das fundierte Prozess- und SAP-Know-how von ParCon,“, erklärt Christian Kaufmann, Direktor Consulting bei ParCon. „ParCon versteht Geschäfts- und SAP-Prozesse. Unsere Spezialisten verfügen über detailliertes, Branchen übergreifendes SAP- und Beratungs-Know-how. Unsere Kunden profitieren ganz besonders auch von den daraus entstehenden Synergien“.

Die easyWebScan®- Lösung ist Hardware unabhängig und bietet zahlreiche Customizing-Möglichkeiten – beispielsweise benutzerdefinierte Organisationseinheiten und Menüführung. Darüber hinaus ist das Gerätelayout anpassbar. Die standardisierten Anwendungen lassen sich mittels Applikationsparameter anpassen, die Aktivierung von User-Exits an die kundenindividuellen Anforderungen. Auch Wünsche an ein bedienerfreundliches Layout werden erfüllt, wie z.B. die Anpassung der Bildschirmgröße und Grafiken sowie flexible Anzeige- und Eingabefelder. Auch für IT-unerfahrene Werker sind die Anwendungen einfach und intuitiv zu bedienen.

Bei ihrer Entscheidung für easyWebScan® war für S&B ein wichtiges Kriterium, dass die Anwender ohne Schnittstellen in der vertrauten SAP-Umgebung arbeiten können. Einmal eingeführt, benötigt die ebenso stabile wie ausgereifte ParCon-Lösung darüber hinaus nur sehr wenig Administrationsaufwand. S&B Projektleiter Guido Rath erklärt: „Wenn jede Hardware so zuverlässig laufen würde wie ParCon easyWebScan®, dann wäre ich sehr glücklich.“

„Die Lösung läuft und läuft und läuft...“, freut sich Guido Rath.

ParCon Consulting GmbH

ParCon ist Komplettanbieter für SAP-Lösungen und innovativer Spezialist für SAP Add-on Lösungen. Schon früh hat sich ParCon auf das neue Modul SAP TM spezialisiert und ist Ramp-Up Partner für neue TM-Releases. Das Leistungsangebot umfasst neben der Anwendungsberatung, Systemintegration und Entwicklung kundenspezifischer Anwendungen auch leistungsstarke SAP Add-ons – zum Beispiel für die Mobile Datenerfassung, den Dokumentenworkflow, die Transport-, Ressourcen- oder Besuchstourenplanung.

Als SAP-Dienstleister berät und betreut ParCon seit 1997 renommierte Kunden aus unterschiedlichsten Branchen. Weitere Informationen unter www.parcon-consulting.com

S & B Industrial Minerals GmbH

Die Firmengruppe S&B Industrial Minerals bietet innovative Lösungen im industriellen Sektor, indem sie natürliche Ressourcen entwickelt und zu wertschöpfenden Produkten veredelt. Unter ihrem Dach vereint S&B die Marken IBE-CO, IKO, NYCO, OTAVI und STOLLBERG; damit bietet S&B eine Produktpalette mit kundenspezifischen Lösungen auf Mineralienbasis für ein weites Anwendungsspektrum, vornehmlich in den Bereichen Gießerei, Baustoffe, Metallurgie und Kunststoffe. Weitere Informationen unter www.sandb.com



parcon-consulting.com



**COMING
SOON!**

eines für alle - alles in einem.

Das Multi-Level Logistikportal für SAP



Das LogiX-Net Portal bietet Eines für Alle: Eine offene Logistik-Welt der Interaktion und Kommunikation, in der alle Beteiligten einer Lieferung die für sie relevanten Informationen der Supply Chain nutzen, kommunizieren und austauschen können. LogiX-Net ermöglicht alles in Einem: Durch die nahtlose Integration der ParCon Add-On Lösung easyTrack® für die Tourenplanung können in SAP geplante Sendungen direkt an das Portal übergeben werden. LogiX-Net bildet somit unter anderem die Plattform für eine lückenlose SAP/non-SAP Kommunikation entlang der Lieferkette.

Mehr Informationen unter www.logix-net.info

be smart-add.

www.parcon-consulting.com



ParCon steigert die Effizienz Ihrer Geschäftsprozesse. Egal, ob Sie Komplettlösungen benötigen oder einzelne Bereiche optimieren wollen – wir sorgen für innovative Konzepte, die immer nahtlos in Ihre SAP-Landschaft eingebunden sind. Unsere Kunden im In- und Ausland vertrauen seit 1997 auf die branchenübergreifende Expertise, die Innovationskraft und die konsequente Kundenorientierung von ParCon als starkem Optimierungspartner.

Verträge, Prozesse ... im SAP?

Die treorbis EPI aus Hamburg löst die Problematik durch SAP „Add-ons“ im Kern

Verträge definieren – unbestreitbar – die Beziehungen und Absichten unseres Unternehmens mit Kunden, Lieferanten, Partnern und sonstigen Marktteilnehmern. Die Ergebnisse von Verhandlungen werden tausendfach schriftlich fixiert und unser langfristiger Erfolg ist oft eng verbunden mit der Einhaltung einzelner Vertrags-Bedingungen. Von der Entstehung eines Geschäfts bis zur Rechnungsprüfung begleiten Verträge jeden einzelnen Geschäftsvorfall in unserem Unternehmen.

Warum gelingt es also einigen Unternehmen das Management dieser betriebswirtschaftlichen bedeutenden Informationen zu beherrschen und anderen nicht? Antworten finden Sie hier ...

Problem und Historie/Verträge vor dem PC-Zeitalter bis heute

Wer kennt es nicht – die vielen Fragen im täglichen Betrieb – wo ist der Vertrag mit der Firma x? Ist das Vertragsbudget schon ausgeschöpft? Hat z den Vertrag gekündigt und den Termin eingehalten? Entspricht die Rechnung (gerne bei Dauerschuldverhältnissen) den Vertragsbedingungen? Und die Liste dieser Fragen wird noch viel länger je mehr wir darüber nachdenken. Interessant ist auch, wie sehr sich diese Problematik in fast allen Geschäftsbereichen wiederholt. Antworten wie man dieses Problem in den Griff bekommt gibt es viele. Vertragsmanagement ist das am häufigsten genannte Zauberwort.

Aber was ist Vertragsmanagement und wie können wir es aus der Sicht der IT in unserem Unternehmen unterstützen? Ein kurzer Blick in die bisherige Unternehmenspraxis der Vergangenheit bis heute ist dabei hilfreich.

Das Dokument – der Vertrag – war und ist das zentrale Element im Vertragsmanagement. Vor Abschluss eines

Vertrages sind in jedem Unternehmen beliebig komplexe Prozesse zu durchlaufen, an deren Ende die abschließende Genehmigung und Unterschrift steht. Die Ablage des Vertrag-Dokuments wurde nach bestimmten Kriterien organisiert und die Kennzeichnung von Ordnern war der Schlüssel zum Wiederauffinden der Urkunde. Die Inhalte des Vertrages und einzelnen Bedingungen konnten dann im Papier-Dokument nachgeschlagen und die weiteren Schritte zur Überwachung während der Laufzeit veranlasst werden. Als die EDV begann die bisherige Praxis zu revolutionieren, änderte sich an der Papierablage – bis heute – kaum etwas (da Originale weiterhin aufbewahrt werden müssen). Lediglich bei guter Organisation der elektronischen Ablage, blieb einem der Weg in den Keller erspart. Das „Blättern“ im Dokument – wenn jetzt auch elektronisch – ist weiterhin Bestandteil der täglichen Arbeit. Der nächste IT unterstützte Evolutions-Schritt für das Vertragsmanagement – und in vielen Unternehmen bis heute immer noch das führende System in diesem Bereich – ist Excel. Verteilt über unterschiedliche Bereiche werden oft viele unterschiedliche Tabellen mit Informationen zu Verträgen und Rahmenbedingungen gepflegt, um einen schnelleren Zugriff auf Vertragsinhalte zu gewährleisten. Meistens erfolgt dann auch das Reporting für das Controlling/Management parallel aus dem Excel. Wer mehr aus der Richtung von DMS-Systemen sich dem Problem näherte, und die Vertragsinhalte als Attribut an das Dokument hing, konnte/kann zwar das Dokument schnell wieder auffinden, aber an ein strukturiertes betriebswirtschaftliches Reporting ist bei diesem Ansatz kaum zu denken und ein schwieriges und zeitaufwändiges Unterfangen. Zusätzlich komplex wird die Aufgabenstel-



lung, wenn – im z.B. SAP ERP System – ein Vertrag in vielen einzelnen Belegen (Bestellungen, Aufträge, Rechnungen,...) seine Spuren hinterlassen hat. Dazu kommt ein nicht ganz einfach zu lösendes Berechtigungs-Problem, da Vertragsdaten sehr sensible Daten sind, und die Erfassung von Vertragsinhalten eigentlich nur dezentral, bei den für den jeweiligen Vertrag verantwortlichen Mitarbeitern erfolgen kann.

Um die am Beginn gestellte Frage zu beantworten was Vertragsmanagement – abseits der juristischen und inhaltlichen Fragestellungen – eigentlich für ein Unternehmen ist und wie die IT sinnvoll unterstützen kann, ergeben sich daraus vier zentrale Handlungsfelder:

1. Prozess-Management, Lifecycle des Vertrages
– (Entstehung, Genehmigung, Ablage, Abwicklung, Überwachung, Beendigung)
2. Dokumenten-Management (Ablage)
3. Vertrags-Daten-Management (Vertragsinhalte)
4. Vertrags-Controlling

Lösungsansatz Vertragsmanagement mit und im SAP-ERP!

- Handlungsfelder: Vertrags-Daten-Management und Vertrags-Controlling

Um das Vertragsmanagement – durch die IT – optimal zu unterstützen müssen also vier zentrale Handlungsfelder betrachtet werden. Wie verbindet man diese, sehr unterschiedlichen Anforderungen, zu einer ganzheitlichen Lösung?

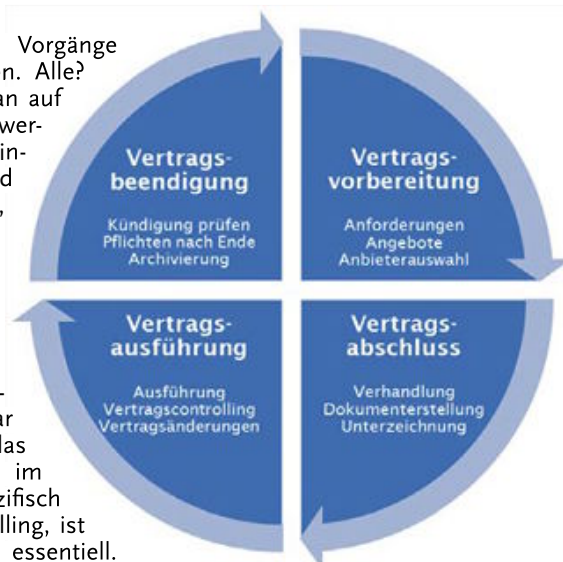
Die treobis EPI (EPI steht für „Enterprise Process Integration“) wählt als langjähriger Partner der SAP einen Lösungsansatz, der diese heterogenen Herausforderungen im Kern lösen kann.

Grundlage und Basis bildet das SAP ERP System. Geschäftsvorfälle haben fast immer eine vertragliche Grundlage, selbst wenn diese nur mit gesetzlichen Regelungen und einer Bestellung im System abgebildet werden. Die vertraglich geregelten Geschäfte hinterlassen überall im SAP ERP System ihre Spuren. Gespeichert in Einzel-Belegen, verknüpft über den Belegfluss, wird jedes Geschäft gesetzeskonform dokumentiert. Verbucht wird es letztlich in der Kosten- und Leistungsrechnung zur Steuerung des Unternehmens, um es über die Organisation zu verteilen. Aus der Sicht der einzelnen Buchung ist damit die Grundlage geschaffen, alle betriebswirt-

schaftlich notwendigen Vorgänge
sauber zu dokumentieren. Alle?

sauber zu dokumentieren. Aber: Im Prinzip ja. Wenn man auf Knopfdruck sicher auswerten könnte, welche einzelnen Buchungen und damit Geschäftsvorfälle, welchen Verträgen zuzuordnen wären. Dies ist aber nicht möglich, da die Dimension oder das Objekt *Vertrag*, nicht im SAP ERP System zentral integriert und allgemein als Beleg verfügbar vorhanden ist. Für das Vertragsmanagement im Allgemeinen und spezifisch für das Vertrags-Controlling, ist diese Verbindung aber essentiell.

Stellt man die Verbindung außerhalb des SAP ERP Systems her, führt dies zwangsläufig zu einem komplexen Stammdatendienst (sehr anschaulich bei der Abbildung des Vertrags-Controllings mit Excel), zu Berechtigungsproblemen und zu Medienbrüchen in der Prozess-Unterstützung. Deshalb verfolgt die treorbis EPI den Ansatz, ein zentrales Vertragsdaten-Repository im SAP ERP als eigenständigen Beleg zur Verfügung zu stellen. Die Aufgabe den Financial-Backbone SAP ERP um ein Vertragsdaten-Repository zu ergänzen, erfüllt bei dem Lösungsansatz der treorbis EPI dabei das SAP Add-on „CUNO“ der Firma Consono. CUNO ist bereits als Vertragsdaten-Repository etabliert und bei vielen namhaften Unternehmen im Einsatz (u.a. Otto-Group, DATEV, GEHE, KKH Allianz, UK Heidelberg,...). CUNO verknüpft den Vertrag (als SAP-Beleg) mit dem Belegfluss und den Organisationsdaten im SAP ERP. Damit ist die Basis hergestellt, um einerseits ein umfassendes vertragsbezogenes Reporting abzubilden. Sind z.B. die Leasingverträge im System, so wird die Frage nach den jährlichen Leasingkosten auf Knopfdruck beantwortet. Mit dem CUNO SAP BW-Content ist dann auch ein mehrdimensionales Reporting in Zeitreihen möglich. Ein großer Teil der Fragen mit Bezug zu Verträgen über Performance, Risk und Compliance, können also bereits beantwortet werden. Die Darstellung kann auch über ein zentrales browserbasiertes Cockpit, zielgruppenspezifisch erfolgen. Damit löst dieser treorbis EPI Ansatz, für die IT Unterstützung des Vertragsmanagements die Handlungsfelder Vertrags-Controlling und Vertrags-Daten-Management



CUNO Cockpit

Formulare CUNO

Formulare

Projektdatei

Quellcode

Ressourcenmeldung

CUNO

Vertrag anlesen

Vertrag anlegen

Vertrag suchen

Berichte

Statistik

Sachliche Änderungen

Sonderanfragen

Meine Genehmigungen

Altst.	Beschreibung	Status
Ressourcenmeldung Herr Lemke	Herr Lemkes Projekt	aktiv
PROJEKTTITEL: D-Vertrag Einführung LR-Verfahren	Entwickle Freigabe Rahmen Vertrag mit	aktiv
PROJEKTTITEL: D-Vertrag Einführung LR-Verfahren	Entwickle Freigabe Einkaufsstrategie Li	aktiv
Ressourcenmeldung Daniela Blüch	d-velop Freigabe Ressourcenmeldung	aktiv
Ressourcenmeldung Frau Blüch	d-velop BeispielRessourcenanforderung	aktiv

Zuletzt bearbeitete CUNO Verträge

V-Nr.	V-Beschreibung	F-Beschreibung
108	Geme CUNO Vertrag	Institute ERP GmbH
109	Daten Demo Vertrag	Institute ERP GmbH
121	VHV Dienstleistungsvertragsseite 001	Orvix Software
118	VHV Beispiel DL-Vertrag	Orvix Software
120	Celestis Example Contract 2	Censura Consult

Aktuelle CUNO Vertragstermine

V-Nr.	V-Beschreibung
100100	(VO-Ausschüttung Apollo
100100	test
100101	MHO - Wartung Software u
100101	MHO - Wartungsvertrag
100101	MHO - Wartungsvertrag

Ressourcenmeldung Daniela Blüch (Ändern)

Anzeigen < > Anders, Sicher, Alle auffrischen, Alle, Kopieren, Alle Knoten expandieren, Alle Knoten komprimieren

Eigenschaften

Ressourcenmeldung Daniela Blüch

Offen

Raum

Beschreibung	Selektiert	Klassifikation	Percent	Role	Datum (geändert)	Uhrzeit (geändert)	Benutzer (anglegt)	Rollt zur Aufgabe
PROJEKTTITEL: D-Vertrag Einführung LR-Verfahren	☒	COG	Erledigt		28.09.2013	16:22:26	RKORHH	☐
Beschreibung Dokumente & Kernkomponenten Datei Dokumente / Verträge	☐ ☐ ☐	COG	In Arbeit		28.09.2013	16:33:45	RKORHH	☐
	☐	COG	Offen		04.09.2013	17:10:43	RKORHH	☐

(Vertragsinhalte) nachhaltig. Auch stehen bereits Funktionen der Terminüberwachung, Dokumentenablage (SAP ArchiveLink, DMS) – oder die Erzeugung von Folgebelegen aus den Verträgen – für die Prozessunterstützung bereit. Trotzdem sind die Handlungsfelder DMS und Prozessunterstützung – durch die reine Bereitstellung der Vertragsdaten – noch nicht abschließend gelöst.

■ Handlungsfelder: Prozesse und Dokumentenmanagement

Prozesse im Vertragsmanagement sind stark geprägt durch die Kommunikation. An den heutigen Arbeitsplätzen hat sich das E-Mail Postfach als zentrales Werkzeug durchgesetzt. Fluch und Segen! Wer kennt nicht die Auswirkungen auf den täglichen Betrieb? Viele Vorgänge/Prozesse werden durch eine E-Mail gestartet, Versionen von Dokumenten an viele Beteiligte verschickt. Wenn diese Vorgänge noch weiter geleitet werden und täglich x neue gestartet werden, ist die Gefahr die Übersicht zu verlieren groß. Für das Vertragsmanagement ist eine geordnete Kommunikation, vor dem Hintergrund der Compliance und den damit verbundenen Risiken, enorm wichtig. Darüber hinaus sollen die Vertragsinhalte und deren Folgebelege (die im SAP ERP System und im SAP Add-on CUNO liegen) eingebunden werden. Welchen Ansatz der IT Unterstützung verfolgt die treorbis EPI in diesen Handlungsfeldern? Die Antwort ist einfach, aber technisch anspruchsvoll zu lösen. E-Mail Postfach und SAP ERP sind am Arbeitsplatz zu integrieren. Vorgänge, Prozesse, Dokumente, Akten müssen im direkten Zugriff des Einzelnen sein, aber gleichzeitig in der Organisation zentral im Zugriff bleiben. Ein Prozess, eine Vertragsversion und alle Vertragsinhalte für alle – die es dürfen – sichtbar, aber an „einer“ Stelle zentral abgelegt. Keine Doppelerfassung und kein Versions-Chaos.

Grundsätzlich gibt es also zwei Wege. Entweder ist das E-Mail-Postfach in die SAP ERP Arbeitsoberfläche oder das SAP ERP ist umgekehrt in das E-Mail-Postfach (z.B. Outlook) zu integrieren.

1. Prozesse im SAP ERP
2. Prozesse im E-Mail-Postfach

Die treorbis EPI bietet für beide Wege technische Lösungen an.

Prozesse-Abbildung im SAP ERP

Im Standard SAP ERP erfolgt die Einbindung des E-Mail-Postfachs über Vorgangs-, Vertrags- und ggf. Lieferanten/Kundenakten über das SAP Folder-Management. Vertrags-Genehmigungen, Freigaben können über den SAP Business Workplace abgebildet werden. Die Synchronisation der Vertragsdaten mit dem Vertrags-Repository erfolgt automatisch. Eine Vorerfassung von Vertragsdaten kann sowohl dezentral oder zentral in den Aktenstrukturen, oder auch webbasiert über Browsertransaktionen eingebunden erfolgen. Über das CUNO-Cockpit können zielgruppenspezifisch parallel Sichten auf die Prozesse, SAP ERP Belege oder das Reporting erfolgen. Auch Prozesse wie der Eingangsrechnungs-Workflow profitieren von der Integration des SAP CUNO Add-ons. Sind die Verträge und Vertragsdaten im SAP System kann z.B. die Eingangsrechnungsverarbeitung weiter optimiert laufen. Sachliche Rechnungsprüfer werden aus dem Vertrag automatisch einer Eingangsrechnung

zugeordnet. Rechnungen ohne Bestellbezug werden dem Vertrag zugewiesen, können automatisch kontrolliert oder manuell mit den Vertragsdaten und dem Vertragsdokument im direkten Zugriff geprüft werden.

Prozesse-Abbildung im E-Mail-Postfach

Bei dieser Variante werden über „d.3 smart outlook“ der d.velop AG DMS- und SAP-Funktionalitäten in den Outlook-Client integriert (die treorbis ist Gold-Partner von d.velop). Der Anwender kann nun die wichtigsten Aufgaben direkt aus einer Anwendung heraus erledigen:

- Archivierung von E-Mails zu einem Vertrag
- Suche nach Verträgen im DMS-System „d.3“ oder in SAP
- Anzeige der Lieferanten-/Vertragsakte im DMS-System „d.3“ oder in SAP
- Start des Genehmigungsprozesses für einen Vertrag
- Start der Eingangsrechnungsprüfung für elektronische Rechnungen

Die Anwendungsszenarien lassen sich dabei beliebig über sogenannte „smartZones“ erweitern. Aus einem herkömmlichen E-Mail-Programm wird so die zentrale Informationsplattform für die unternehmensweiten Geschäftsprozesse. d.3 smart outlook ist daher zur ECM-Lösung des Jahres 2012 gewählt worden.

Fazit:

Durch geschickte Erweiterung des SAP ERP Systems mit SAP Add-ons, können komplexe Aufgabenstellungen ganzheitlich gelöst werden. Ein wesentlicher Baustein in der betrieblichen Realität, die Überwachung der Performance, Risiken und der Compliance von Verträgen, wird durch den treorbis EPI Lösungsansatz mit der Hilfe von SAP Add-ons am Kern nachhaltig gelöst.

Eine optimale IT Unterstützung von End-to-End Prozessen mit SAP ERP, erweitert um die richtigen SAP Add-ons für das Vertragsmanagement ist gewährleistet ... und die eingangs gestellte Frage ...

Warum gelingt es also einigen Unternehmen das Management dieser betriebswirtschaftlichen bedeutenden Informationen zu beherrschen und anderen nicht? ... ist damit beantwortet.



SAP-Mobilität: die Ansprüche wachsen

Interview mit Christian Kamuf, Geschäftsführer der Mobisys Mobile Informationssysteme GmbH aus Walldorf (www.mobisys.de)

Herr Kamuf, Sie sind Geschäftsführer bei Mobisys in Walldorf. Sie sind schon seit Jahrzehnten auf die mobile Datenerfassung unter SAP spezialisiert. Was müssen Unternehmen heute bedenken, wenn sie eine Lösung suchen, die Prozesse unter SAP mobil macht?

Christian Kamuf: Generell achten Unternehmen natürlich sehr darauf, einen SAP-zertifizierten Partner zu wählen, dessen Technologie zukunftsorientiert und skalierbar ist. Der Anbieter sollte auf sehr gute Referenzen in verschiedensten Branchen verweisen können und eine breite internationale Installationsbasis haben. Die Technologie muss konform mit den IT-Sicherheitsrichtlinien sein.

Ist die Unterstützung bestimmter Endgeräte ein Faktor bei der Wahl einer Lösung für mobile SAP-Prozesse?

CK: Eigentlich ist das Gegenteil richtig. Heute verlangen Unternehmen von ihren mobilen Lösungen, dass sie beliebige Endgeräte unterstützen. Ob das Windows-Laptops und PCs sind, Android-Smartphones und -Tablets oder iPhone und iPad. Unser Kernprodukt, der MSB Mobisys Solution Builder, ist darum hardware-offen, vom Endgerät unabhängig. Unsere Lösung lässt sich mit einem stationären Windows-PC genauso gut benutzen wie mit einem iPhone – die MSB-Plattform stellt die Screens immer identisch dar. Die mobile Anwendung muss also auch nur ein Mal entwickelt werden und läuft dann bei Bedarf überall. Gleichzeitig beobachten wir bei der mobilen Datenerfassung einen Trend weg von Windows, hin zum günstigeren Android und iOS. Oft werden die Außendienst-Mitarbeiter vom Unternehmen dann mit personalisierten iPhones oder Android-Smartphones ausgerüstet. Auch darum werden nutzerfreundliche Oberflächen immer wichtiger. Wir investieren viel in User Interfaces. Textbasierte Screens wie früher – das geht heute gar nicht mehr. Nutzer haben zu Recht höhere Ansprüche.

Welche Rolle spielen Kostenüberlegungen für die Kunden?

CK: Das ist bei der Entscheidung immer ein Faktor. Kunden achten auch immer mehr auf die laufenden Kosten einer mobilen Lösung. Eine große Stärke unserer MSB-Plattform ist, dass wir ganz ohne Middleware und zusätzliche Server auskommen. Das macht den Betrieb günstig. Und dann braucht es nur SAP ABAP-Kenntnisse und das Anwenderunternehmen kann seine

mobile MSB-Anwendung selbst ganz einfach und schnell ergänzen oder sogar um völlig neue Prozesse erweitern. Die gesamte Prozesslogik wird beim MSB in ABAP abgebildet. First-Level-Support, Modifikation, Weiterentwicklung – mit dem MSB ist das für den Kunden wirklich einfach.

Passiert es oft, dass Anwender ihre Lösung noch ausbauen?

CK: Wissen Sie, mit mobilen Lösungen ist das so: der Appetit kommt beim Essen. Ein Unternehmen schafft die MSB-Plattform vielleicht für Datenerfassungsaufgaben in Produktion oder Logistik an und stellt dann fest: das ist so einfach und nützlich, damit kann ich ja noch viel mehr machen. Dann werden zum Beispiel Anforderungen aus Instandhaltung, Service Management oder sogar Human Resources mit dem MSB mobil. Tatsächlich gilt für 80 Prozent unserer Kunden, dass sie nach den positiven Erfahrungen aus ihrem ersten mobilen Projekt auch noch ganz andere Prozesse mit ihrer MSB-Plattform umsetzen.

Ist Mobilität für manche Branchen interessanter als für andere?

CK: Das kann man gar nicht sagen. Wir haben zwar viele Kunden aus dem Bereich Automotive, aber genauso setzen Nahrungsmittelhersteller den MSB ein, die Konsumgüterindustrie, Energieversorger, die Holzverarbeitende Industrie oder Healthcare-Unternehmen. Natürlich gibt es immer gewisse Unterschiede in den Abläufen. Ein Pharmahersteller etwa ist schon gesetzlich dazu verpflichtet, in seinen Prozessen immer für Rückverfolgbarkeit zu sorgen – was er mit dem MSB tut. Gerade weil die Anforderungen und Branchen so vielfältig sind, bieten wir immer mehr branchenspezifische Applikationen auf der MSB-Plattform, mit Ready-to-use-Standardtransaktionen. Das reduziert den Implementierungsaufwand und die mobile Lösung wird noch schneller produktiv.

Stichwort Sicherheit: Ist das ein Thema auf dem Markt?

CK: Unbedingt. Manche Kunden haben bei sich schon die WLAN-Nutzung verboten. Daher bietet der MSB parallel auch eine Offline-Lösung, die ein Arbeiten ohne direkte Verbindung zu SAP ermöglicht. Offline-Betrieb heißt übrigens auch: hohe Ausfallsicherheit am Endgerät. Wir bieten sogar eine „Sometimes-Connected“-Variante, die etwa bei Funklöchern und SAP-Downzeiten die Smartphone-App dynamisch zwischen Online- und Offline-Betrieb umschaltet. Zusätzlich unterstützen unsere mobilen Clients und Apps Connectivity-Produkte wie MobileIron oder SMP von SAP.



mobisys
Mobile Informationssysteme GmbH
D-69190 Walldorf
E-Mail: info@mobisys.de
www.mobisys.de

Vorschau: E-3 Extra 2014



März 2014: Big Data & Realtime Business

Ein E-3 Extra über die Trendthemen Business Intelligence, Big Data, Predictive Analytics, In-memory Computing und Data-Management, Realtime Business – Antworten in Echtzeit aus betriebswirtschaftlicher, organisatorischer und technischer Sicht. Inklusive der besten In-memory-Computing-Apps und Anwendungen aus der SAP-Community.



Juni 2014: Mobile & Cloud Computing

Ein E-3 Extra über die zwei dominierenden IT-Themen aus organisatorischer und technischer Sicht: Mobile Device Management, App-Entwicklung und Verwaltung, BYOD (Bring your own Device), Hardware für Mobile Business Computing sowie vom Outsourcing zum Cloud Computing inklusive on-premise versus on-demand, SaaS (Software as a Service), SAP Business ByDesign, Hana Enterprise Cloud und SAP Business Suite als Cloud Computing.



September 2014: Networked Economy, Logistik & Industrie 4.0

Ein E-3 Extra über die vernetzte Welt des Handels, Produktion und Logistik: E-Commerce, Internet der Dinge, Manufacturing Integration and Intelligence (MII), E-Marketplaces, Master Data Management, B2C/B2B-Commerce, von CIM zur Perfect Plant, Manufacturing Execution Systems (MES), Bestellmanagement und Transport.



Dezember 2014: HW/SW-Add-ons für SAP-Systeme

In der SAP-Community gibt es ein fast unüberschaubares Angebot an ergänzender Hardware und Software: beginnend von Hand-Scanner für die Logistik sowie die Zutrittskontrolle für HR/HCM bis hin zu Hardware-Appliances für ein In-memory Computing. Zahlreiche Software-Add-ons ergänzen SAP-Standardfunktionen und Branchenlösungen.

E-3 EXTRA Impressum



B4Bmedia.net AG

Abonnement-Service:

www.e3abo.info oder

office@e3abo.info

Chef vom Dienst (CvD):

Andrea Niederfriniger

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

Chefredakteur und Herausgeber (v.i.S.d.P.):

Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net

Produktionsleitung und Art Direktion:

Sebastian Müller, sebastian.mueller@b4bmedia.net

Tel.: +49 (0) 89 / 210284-25

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:

Dr. Daniela Müller und Martin Gmachl

Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,

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

Mediadaten 2012: www.e3media.info

Erscheinungsweise: 10 Ausgaben pro Jahr

Herausgeber: B4Bmedia.net AG, 80335 München,

Dachauer Str. 17, www.b4bmedia.net

Druckauflage & Verbreitung:

35.000 Stück in Deutschland, Schweiz, Österreich

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färbinger

Vorstand für Finanzen, Controlling und Org.:

Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stölinger (Vorsitzender), Professor

Wolfgang Mathera und Michael Kramer

Medieninhaber und Lizenzgeber:

Informatik Publishing & Consulting GmbH

5020 Salzburg, Griesgasse 31, www.ipc-gmbh.at

langt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des ERP-Community-Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Das E-3 Magazin wird nicht durch die SAP AG (69190 Walldorf) oder sonstige SAP-Anwendergruppen gesponsert oder unterstützt und erscheint unabhängig von solchen Unternehmen. Mit ihnen bestehen auch keine anderen geschäftlichen Verbindungen bei der Veröffentlichung dieses Magazins. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar. SAP, R/3, Net-Weaver und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit.

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

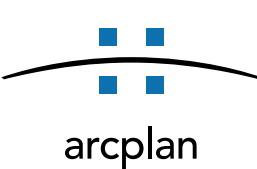
www.E3Community.info



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.
	 ai informatics	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	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.
	 apps4erp	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	arcplan Information Services GmbH Elisabeth-Selbert-Str. 5 40764 Langenfeld Telefon: +49 (0)2173 / 16 76-0 Fax: +49 (0)2173 / 16 76-100 Online: info@arcplan.com www.arcplan.com	arcplan Enterprise ist das meistgenutzte BI-Frontend eines Drittanbieters im SAP-Umfeld und verbindet die Vorteile von Standardsoftware und Individuallösungen. arcplan Enterprise deckt die gesamte Bandbreite maßgeschneiderter analytischer Applikationen ab: Finanzcontrolling, Balanced Scorecards, Dashboards, Reporting, Budgetierung & Planung, operatives und strategisches Performance Management. arcplan Enterprise bietet Ihnen • volle SOA-Integration, • schnelle Implementierung, • nahtlose Integration von SAP- und Nicht-SAP-Datenquellen, • Flexibilität, Vielseitigkeit und Effizienz.
	 arvato SYSTEMS	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 Unternehmergeist. Mit unserem Angebot sind wir der Wegbereiter für Ihre erfolgreichen Geschäfte.

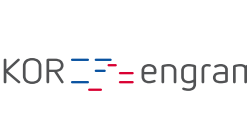
community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 international tätige Unternehmensberatung auf Konzernabschlüsse (Konsolidierung) und Controlling, unternehmensweite Berichterstattung, Planung, Budgetierung und Forecasting für Unternehmen, Integration von Legal- und Managementberichterstattung. Technologisch setzt CALEO auf etablierte Standardsoftware wie SAP und Business Objects. „Wir begleiten unsere Kunden in allen Projektphasen, von der Konzeption über die Entwicklung bis hin zur weltweiten Implementierung neuer Lösungen und Prozesse. Unsere Berater decken dabei sowohl die inhaltliche als auch die technische Seite vollständig ab. Unser Ziel: Effiziente Lösungen, die sofort den erwarteten Nutzen und Erfolg für unsere Kunden erzielen.“
		Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298-800 Telefax: +49 621 86298-850 E-Mail: office@camelot-itlab.com Online: www.camelot-itlab.com	From Innovations to Solutions. Camelot ITLab ist ein prozessorientiertes IT-Beratungsunternehmen innerhalb der Camelot International Group. Durch die Zugehörigkeit erhalten Kunden Strategie-, Organisations- und IT Beratung aus einer Hand. Mit innovativen IT Konzepten sowie durch langjährige Partnerschaften mit der SAP unterstützen wir passgenau die geschäftskritischen Prozesse unserer Kunden und bieten ergänzend zu den SAP-Standards eigene Add-ons wie z.B. die Camelot Lean Planning Suite an. IT Strategy Consulting • IT Governance • Change Management • Business Process Reengineering • Global Rollouts • Application Management Services • SAP Enhancements & Add-ons • Remote Application Management Performance Optimization • Implementations
		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.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Str. 6 70771 Leinfelden-Echterdingen Geschäftsführung: Christa Beck Telefon: +49 (0) 711/ 782391-0 Telefax: +49 (0) 711/ 782391-11 Online: office@common-d.de www.common-d.de	Seit fast 25 Jahren ist COMMON Deutschland DIE User Group für die IBM i-Community. Mit der Erweiterung des Portfolios finden Unternehmen in COMMON Deutschland DEN Ansprechpartner im Bereich der Power-Systeme. Neutrale Positionierung, Erfahrungsaustausch, Weiterbildung in Konferenzen, Workshops und Arbeitskreisen bilden dabei für Mitglieder und Interessenten die besondere Basis! Unter dem Motto „Give and Take“ treffen sich IT-Verantwortliche und Entwickler und informieren sich über neueste Lösungen und Geschäftsmodelle. Anwender, Business-Partner und Hersteller finden hier eine gemeinsame Plattform. Durch die Verbindung mit Hochschulen und Universitäten leistet COMMON einen wichtigen Beitrag zur Förderung des IT-Nachwuchses. COMMON-Mitglieder wissen mehr!
		Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 6 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 Online: info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	Consilio IT-Solutions ist ein unabhängiges SAP Beratungsunternehmen mit besten Referenzen. Unser Focus sind Lösungen, die den Kunden schnell, kostengünstig und anwenderfreundlich zum gewünschten Erfolg bringen. Wir bieten hochwertige Prozessberatung und setzen auf SAP-Produkte als Plattform für unternehmensweite Lösungen. Die Bündelung unseres Beratungswissens erfolgt innerhalb unserer Competence Center: • SAP Enterprise Resource Management • SAP Supply Chain Management • SAP Customer Relationship Management • SAP Business Intelligence Ihr Unternehmen und Ihr Erfolg ist unser Focus!
		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
		CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 D-20251 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 22 63 60-0 Telefax: +49 (0) 40 / 22 63 60-260 Online: info@cth.de www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
		Empirius GmbH Klausnerring 17 D-85551 Kirchheim bei München Telefon: +49(0)89 / 93 933-656 Telefax: +49(0)89 / 93 933-648 Online: www.bluesystemcopy.de	SAP-Systeme im Akkord klonen BlueClone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in minutenschnelle ein neues Test- oder Projektssystem. www.blueclone.de End-to-end Automation von SAP-Systemkopien BlueSystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. www.bluesystemcopy.de
		Esker GmbH Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dillwächterstr. 5, D-80686 München Telefon: +49(0)89 / 700887-0 Telefax: +49(0)89 / 700887-70 Online: rafael.arto-haumacher@esker.de	Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme • Auftragseingang • Rechnungseingang • E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen • Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen • Fax Services & Fax Server • Archivierung on Demand
		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.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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/wws® 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.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH Birlenbacher Straße 18 D-57078 Siegen Telefon: +49 (0)271 / 89038-0 Telefax: +49 (0)271 / 89038-99 Online: info@gibmbh.de www.gibmbh.de www.gib-dispo-cockpit.de	G.I.B mbH, SCM Optimierung in SAP. Unser Know-How setzt Maßstäbe! Wir bieten: ...SAP SCM Optimierung mit G.I.B Dispo-Cockpit! SAP Certified Powered by SAP NetWeaver ein Add-On zur Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen. ...Entwicklungsrichtlinien und Strukturen in der ABAP Entwicklung! G.I.B ABAP-Programmier-Templates, ein Add-On aus dem Hause G.I.B. Unsere Produkte sind vielfach bewährt und sind sowohl bei mittelständischen Unternehmen, als auch bei weltweit agierenden Konzernen erfolgreich im Einsatz.
		GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49 (0)345 / 585-0 Telefax: +49 (0)345 / 585-2177 Online: info@gisa.de www.gisa.de	Der IT-Dienstleister GISA beschäftigt deutschlandweit an fünf Standorten etwa 540 Mitarbeiter. Der Hauptsitz ist in Halle (Saale). Seit 1993 verzeichnet das Unternehmen ein kontinuierliches und nachhaltiges Wachstum. Das Angebot der GISA reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung und Implementierung von innovativen IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse oder der gesamten IT-Infrastruktur. Die GISA betreibt ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum und investiert kontinuierlich in Datensicherheit und aktuelle Technologien. Dafür erhielt sie vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie (BSI) die Zertifizierung ISO 27001 nach dem IT-Grundschutzhandbuch. Zum Portfolio der GISA GmbH gehören Prozess- und IT-Beratung, Application Management und IT-Sourcing.
		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.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 dokumentorientierten SAP-Geschäftsprozessen. Unser Full-Service-Konzept beinhaltet: • Beratung und Konzeption • Projektleitung, -definition und -architektur • Implementierung, Konfiguration und Produktivsetzung • Qualitätssicherung, Wartung, Schulung und Coaching Unsere individuellen Lösungen sind bewährt bei unseren zahlreichen Kunden aus den Branchen Pharmaindustrie, Personalwesen, Public Sector, Maschinenbau, Versorgung, Versicherung, Automobilzulieferung, Bankwesen und weiteren. Ihre Geschäftsprozesse – Ihre Dokumente – Ihr Partner: heckcon
		HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 CH-8600 Dübendorf Telefon: +41 (0) 44 / 215 15 20 Online: office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch	• HR Outsourcing • HR Consulting • HR Solutions HR Campus, kompetenter Partner für Successfactors, SAP HCM Implementierungen und SAP HR BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zu Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.
		IKOR Management- und Systemberatung GmbH IKOR Financials GmbH IKOR Products GmbH engram GmbH Tel. +49 (0) 40 8199442 0 info@ikor.de www.ikor.de Standorte: Bremen, Hamburg, Jena, Oberhausen	IKOR – Sichtbarer Mehr-Wert! Nur wer alle Prozesse kennt, kann sie steuern und sichern! Prozesstransparenz, automatisierte Prozesse und eine erhöhte Datenqualität. Die IKOR-Gruppe sorgt für bessere, schneller verfügbare Daten – und somit für effiziente Entscheidungen. Von SAP bis Business Intelligenz: Wir schaffen für Sie Synergien, planen vorausschauend und bereiten Ihnen Wege, um neue Potenziale nutzbar zu machen.
		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 nachhaltig hohe Qualität bieten.
		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 Personalentwicklungseminaren
		INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center A-7000 Eisenstadt Telefon: +43 (0) 2682 64000-111 Telefax: +43 (0) 2682 64000-910 E-Mail: info@invaris.com	INVARIS ist führender Hersteller von Plattform-Software für Textautomation, elektronisches Output Management, interaktiv-dynamische Formulare und Document Composition. INVARIS setzt seit über 20 Jahren Maßstäbe bei intelligenz-gesteuerter Aufbereitung, Verarbeitung und Multi-Channel Ausgabe von Dokumenten. Speziell für SAP-Anwendungen bietet INVARIS kostengünstige und flexible Formular- und Dokumenterstellungslösungen. Mit der neuen INVARIS goSmart Initiative wird der ROI binnen kürzester Zeit Realität!
		itelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbreede 1 D-33605 Bielefeld Telefon: +49 (0) 5 21 / 9 14 48 - 0 Telefax: +49 (0) 5 21 / 9 14 45 - 100 E-Mail: info@itelligence.de Online: www.itelligence.de	itelligence ist mit seinem SAP® Global VAR-Status und inzwischen mehr als 2.700 hochqualifizierten Mitarbeitern einer der international führenden SAP®-Komplettdienstleister. Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance- sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 4.000 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP®-Umfeld. Das SAP®-Geschäft der itelligence konzentriert sich auf Kernbranchen, in denen, basierend auf exzellenten Branchenkenntnissen, eigene SAP®-Lösungen angeboten werden. Zusätzlich setzt itelligence durch seine Internationalität im Bereich SAP® Outsourcing Services, Maßstäbe in Qualität, Kreativität und Effizienz.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 Edelteller 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.
		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 im Jahr 2005 ist Lodestone heute mit rund 650 Mitarbeitern in über 16 Ländern auf fünf Kontinenten aktiv. Spezieller Fokus der Beratungsaktivitäten liegt auf den Branchen Automobil, 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.
		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.
		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.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 A PORSCHE COMPANY	Mieschke Hofmann und Partner (MHP) A Porsche Company Schloss Heutingsheim Schlossstr. 12 D-71691 Freiberg am Neckar Telefon: +49(0) 7141 7856-0 Telefax: +49(0) 7141 7856-199 E-Mail: info@mhp.de Online: www.mhp.de	Mieschke Hofmann und Partner (MHP) ist die führende Prozess- und IT-Beratung im deutschen Automotive-Markt und ein Tochterunternehmen der Porsche AG. Mit einer Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung optimiert MHP als Prozesslieferant die Prozesse der Kunden über die komplette Wertschöpfungskette. Aktuell beraten und betreuen über 750 Mitarbeiter von den Standorten in Freiberg am Neckar, Ludwigsburg (2x), Stuttgart, Walldorf, München, Essen, Wolfsburg, Berlin, Regensburg (Schweiz) und Atlanta (USA) über 250 Kunden. Die Philosophie von MHP: Excellence.
	 Mobile Informationssysteme GmbH	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
	 THE SOLUTION COMPANY	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 ■ Add-on Entwicklung ■ App 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.
		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
	 THE CONTENT EXPERTS	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
		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.

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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, Relasewechsel ■ Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft ■ Prozessoptimierung ■ Internationale Rollouts ■ Business Communication
		ProfifForms Projekt GmbH Hausener Str. 6 71296 Heimsheim Telefon: +49 7033 / 3012-0 Telefax: +49 7033 / 3012-20 Online: info@profiforms.de www.profiforms.de	Seit fast 2 Jahrzehnten unterstützt profiforms Unternehmen in der Dokumentenerzeugung im und aus SAP und bei der Implementierung leistungsfähiger output-seitiger Dokumentenprozesse. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet profiforms an der Entlastung von Systemressourcen, der Anbindung der unternehmensweiten Druck-Infrastruktur und der wirkungsvollen Nutzung von Massendokumenten in der Unternehmenskommunikation. Kunden schätzen an Lösungen von profiforms die zentrale Plattform für unternehmensweite Dokumente, erzielte Effizienzsteigerung, verbesserte Kundenbindung und daraus resultierend Verbesserung der eigenen Position am Markt.
		Q-Partners GmbH Sperberstr. 47 90461 Nürnberg Telefon: +49 911-14870021-0 Telefax: +49 911-14870021-9 E-Mail: info@qpcm.de Online: www.qpcm.de	Q-Partners Consulting und Management GmbH ist ein branchenunabhängiges auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus mit Fokus auf SAP Technologieberatung sowie Business Process Management Beratung und Optimierung. Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption von IT-Architekturen, -Strategien sowie Geschäftsprozessen, die Umsetzung, den Betrieb und die Wartung von IT-Systemen. Im Fokus stehen zuverlässige, innovative und funktionale Lösungen und Services auf höchstem Qualitätsniveau.
		Q_PERIOR AG Bavariaring 28 D-80336 München Telefon: +49 (0)89 / 45599-0 Telefax: +49 (0)89 / 45599-100 Online: office@q-perior.com www.q-perior.com	Q_PERIOR ist eine inhabergeführte Business- und IT-Beratung mit Standorten in Deutschland, Schweiz, Österreich, Slowakei, USA und Kanada. Q_PERIOR unterstützt Grossunternehmen und grosse Mittelständler mit integrierter Fach- und IT-Kompetenz. Neben der Spezialisierung auf den Markt der Finanzdienstleister bietet Q_PERIOR ein branchenübergreifendes Beratungsspektrum in den Bereichen Audit & Risk, Beschaffung, Business Intelligence, Finanzen & Controlling, Kundenmanagement, Projekt- & Implementierungsmanagement, Strategisches IT-Management und Technologie.
		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.
		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	Prozesse optimieren – Kosten reduzieren! 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.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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.)
		SYCOR GmbH Heinrich-von-Stephan-Straße 1-5 D-37073 Göttingen Telefon: +49 (0) 551 / 490-0 Telefax: +49 (0) 551 / 490-2000 Online: info@syncor.de www.syncor.de	Im SAP ERP-Umfeld begleiten wir unsere Kunden als Channel Partner der SAP entlang der gesamten Wertschöpfungskette und bieten: SAP Business All-in-One-Branchenlösungen für die Diskrete Fertigung – inklusive Auftrags- und Produktions-Planungs-Cockpit; Beratung, Entwicklung, Implementierung und Outsourcing für SAP, Archivierung und DMS. Dazu liefern wir die benötigten SAP-Lizenzen und übernehmen die Wartung. Wir erbringen qualitativ gesicherte umfassende IT-Services, entwickeln Web Shops und Portallösungen. Unsere Lösungsexpertise: SAP All-in-One SAP ERP SAP IS Oil SAP + Archiv SAP + EDI SAP + MDE SAP + BDE SAP E-Commerce SAP NetWeaver SAP Roll-Out USA & China
		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 • Lieferscheine • Zahlungsverweise • Freigabe- und Genehmigungs-Workflow Ihr Nutzen: tangro-Lösungen sind SAP-Embedded. Dadurch • keine Investitionen in vorgelagerte Systeme • direkte Datenübernahme • kein Austausch von Stamm- und Bewegungsdaten • minimaler Pflege- und Schulungsaufwand • Arbeiten in gewohnter SAP-Umgebung
		TDS AG Konrad-Zuse-Str. 16 D-74172 Neckarsulm Telefon: +49 (0)7132 / 366-01 Telefax: +49 (0)7132 / 366-1000 Online: info@tds.fujitsu.com www.tds.fujitsu.com	SAP-Erfolgsrezepte für Ihr Unternehmen Als SAP Gold- und Hosting-Partner mit 25jähriger SAP-Projekterfahrung steht TDS für ganzheitliche Betreuung: Der Dienstleister bietet mittleren und großen Unternehmen Services von der SAP-Beratung über IT Outsourcing bis hin zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Anpassung der SAP-Lösungen an sich verändernde Geschäftsprozesse. Darüber hinaus entwickelte TDS vorkonfigurierte SAP-Lösungen und Add-Ons für die Branchen Chemie, Pharma, Kosmetik & Pflegemittel, Farben & Lacke und Lebensmittel.
		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.

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Uniserv GmbH Rastatter Str. 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 72 31/9 36 - 0 Telefax: +49 (0) 72 31/9 36 - 25 00 E-Mail: info@uniserv.com Online: www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com	UNISERV - Better Data. Better Business. Als zertifizierter SAP Software Partner bieten wir unseren Kunden eine erweiterte Lösungskompetenz in den Bereichen Datenqualität und Datenintegration - sei es on-premise oder aus der Cloud. Integrationen in kundenindividuelle SAP-Anwendungen sind dabei ebenso unproblematisch wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Ein umfassendes Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten machen uns zu Ihrem leistungsstarken Partner in Sachen Data Management.
		unit-IT Dienstleistungs GmbH & Co KG Salzburger Strasse 287 4030 Linz - Österreich Telefon: +43 (0) 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.

Alles Wissenswerte über den SAP-Services-Markt



Die Analysten von Pierre Audoin Consultants nehmen den SAP-Services-Markt unter die Lupe – und das seit mehr als zehn Jahren!

Das SAP-Ökosystem baut auf unsere fundierten Analysen, Marktzahlen und Prognosen, Anbieterbewertungen und Rankings.

Aktuelle Analystenmeinungen und Kommentare zum Markt und zu den Technologien im SAP-Umfeld erhalten Sie jetzt auch auf dem PAC Blog unter blog.pac-online.com.

Werden Sie Teil der Community!

Informationen zu unserem SAP Services Research erhalten Sie bei Fr. Erika List: e.list@pac-online.com, Tel.: +49 (0)89 23 23 68 37



Pierre Audoin Consultants



Lieber Hasso Plattner!

Es ist mein erster öffentlicher Brief an den SAP-Mitgründer und Professor am Hasso-Plattner-Institut (HPI) in Potsdam. Vielleicht liest jemand aus der SAP-Community diese Zeilen und kann ihm die Botschaft vermitteln. Er selbst wird wohl kaum im fernen Amerika diesen Text zu Gesicht bekommen.

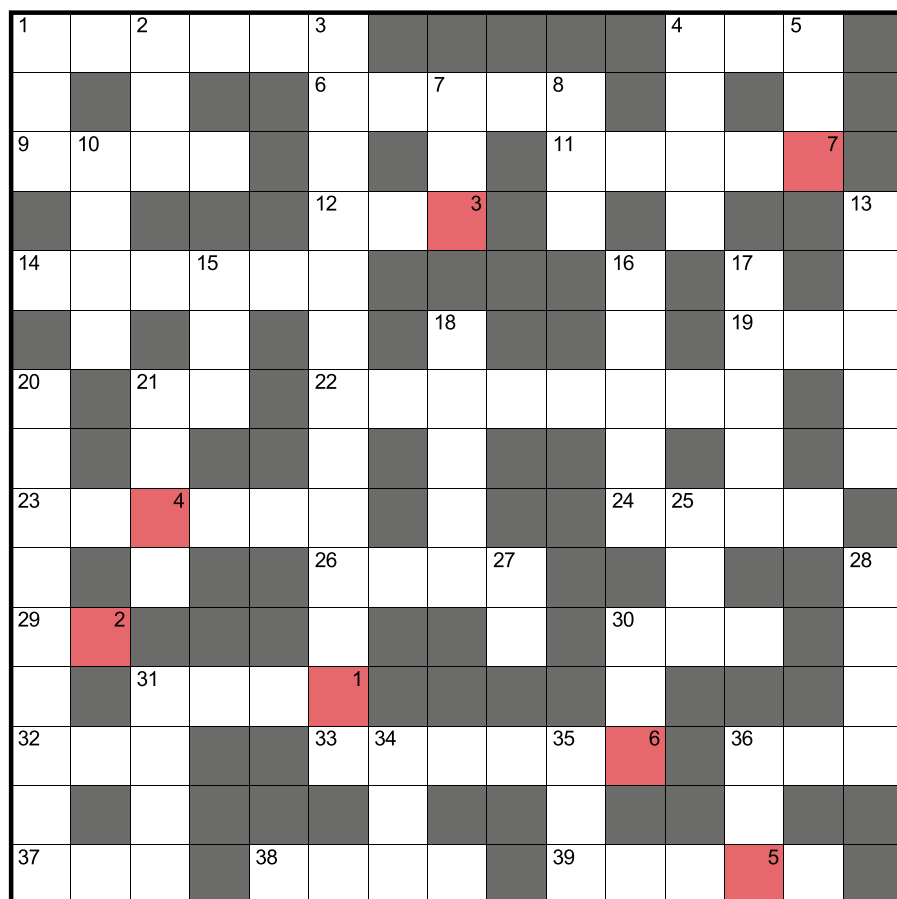
Lieber Hasso Plattner, lieber Freund der SAP-Community, auch wenn Du im fernen Palo Alto, USA, weilst, bist Du der deutschsprachigen SAP-Community sehr nahe. Wir alle schätzen und verehren Dich aus vergangenen Tagen, als Dein Porsche eine Anhängerkupplung hatte, damit Du immer Dein Segelboot mitnehmen konntest. In der Zwischenzeit sind Deine Boote größer geworden und den Porsche hast Du gegen einen Ferrari eingetauscht. Dem Segelsport bist Du treu geblieben. Deine berufliche Wahlheimat Walldorf hast Du verlassen. Ich schicke Dir diese Zeilen hinterher: Du könntest diesen Text ja auch rein zufällig auf Deinem Apple iPad lesen – kostet aber 6,99 US-Dollar. In Old Europe müsstest Du 5,99 Euro zahlen (die D-Mark gibt es nicht mehr). In China würde Dich das Lesevergnügen 45 Yuan kosten. Wir, die deutschsprachige SAP-Community, machen uns Sorgen um Dein Lebenswerk – und das Deiner

vier Freunde. Ja, die Zeiten haben sich geändert und vierzig Jahre sind eine stolze Zahl für ein europäisches IT-Unternehmen. Ken Olsen, der legendäre DEC-Gründer aus Boston, USA, hat es nicht so weit gebracht. Auch Compaq, Nixdorf, Digital Research, Data General, Novell und viele andere IT-Unternehmen sind großteils gescheitert. SAP steht prächtig da – weil oder obwohl es ein europäisches Unternehmen war. Ja, lieber Hasso Plattner, Du hast richtig gelesen: war. Warum musstest Du Dich auch von Jim Hagemann Snabe trennen? Ich weiß, er wollte nicht mehr. Das Schlimmste hast Du verhindert, aber die noch größere Katastrophe kommt noch: Hast Du einmal einen Blick auf die Facebook-Seite Deines alten Co-CEO und neuen CEO Bill McDermott geworfen? Zwei Fotos siehst Du dort: Bill als schneidigen Motorradfahrer (die restlichen Fotos will ich als seriöser Europäer lieben nicht kommentieren). Bill als Motorradrocker in Lederkluft: Sofort ha-

ben mich diese Bilder an eine beliebte Zeichnung unseres Illustrators Robert Platzgummer erinnert. Er zeichnete einst Deinen ehemaligen Freund Léo Apotheker als Motorradfahrer, der angetreten war, um sauber zu machen: Abominator haben wir damals Léo im Stil von Arnold Schwarzenegger genannt (aus dem Film Terminator). In unserem SAP-Karikaturenbuch zum vierzigsten Jubiläum, das wir Dir überreicht haben, findest Du die Léo-Apotheker-Zeichnung auf Seite 88. Die Ähnlichkeit ist überraschend. Hier Bill auf seinem Motorrad auf Facebook, dort Léo als Schwarzenegger-Double. Wohin wird Bill Deine SAP führen? Und ich erzähle Dir bestimmt nichts Neues, wenn ich Dich darauf aufmerksam mache, wo die Wurzeln von SAP liegen: Sowohl bei Venedig, wo 1495 von einem italienischen Mathematiker und Mönch erstmals die doppelte Buchführung beschrieben wurde, als auch bei Östringen, wo ein Nylonwerk von ICI stand. (pmf)



Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Waagrecht

- 1 Generische XI/PI-Bezeichnung
- 4 Abk. für Analyseprogramm der Unternehmens- und Finanzleistung
- 6 Das F aus FPM Framework (ABAP)
- 9 P aus Business ByDesign FP 2.5
- 11 Zweites Wort des Adobe/SAP-Produkts
- 12 Abk. für End-to-End-Prozesse
- 14 Erstes Wort der IS für die öffentliche Hand
- 19 Erstes Wort aus der SAP-Abk. OGSD
- 21 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 22 Erstes Wort des Fachbegriffs (3 Worte) für Index-Suche ohne Verwendung der Basistabelle (SQL)
- 23 Erstes Wort aus SOAP
- 24 Zweites Wort aus ESS
- 26 Abk. NetWeaver-Entwicklungsumgebung
- 29 Abk. für Unternehmensanalyse
- 30 Abk. Lieferantenverwaltetes Lager
- 31 Abk. für SAP-Hintergrundverarbeitungs-Tool
- 32 Abk. für Anwendungsdienstleister
- 33 Umgangssprache für Solution Manager
- 36 Drittes Wort aus SOX
- 37 Abk. eines Repository für File-Versionierung
- 38 Gemeinschaftsprodukt von SAP und MS
- 39 Das O aus SOX

Senkrecht

- 1 Abk. für ERP-6.o-Erweiterungen
- 2 Abk. für Ethik, Risiko und Gesetzmäßigkeit
- 3 Wort für den dritten Buchstaben aus OEE
- 4 Name der EU-Währung
- 5 Server-Abk. aus XI und MDM
- 7 Manufacturing-Abkürzung für die Netto-Effizienz von Maschinen
- 8 Abk. für SAP-Funktionsaufruf
- 10 US-Pendant zur DSAG
- 13 Von SAP gekaufte US-Software
- 15 Abk. für einen Nachfolger von ACC
- 16 IBM Collaboration Softwares
- 17 M aus CIM (Bereich: SLO/SLD)
- 18 Das erste W aus WWW
- 20 Anderes Wort für Informationsportal (Visualisierung)
- 21 Erstes Wort aus Zeitmanagement (HR/HCM)
- 25 Moderner Fachbegriff zu DMS und CMS
- 27 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 28 Das zweite Wort aus ALV
- 30 Abk. für private Kanäle im Internet
- 31 Abk. für gemeinsame FI/CO-Planung
- 34 Das O aus SBO
- 35 Komponente für dynamisches SCM
- 36 Abk. einer Anwendungsschnittstelle



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 sieben Buchstaben und ist der Name eines SAP-Partners und Kunden. 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 September: **REPOSITORY**, als Teil des Enterprise Service Repository (ESR).



Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

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.

Dezember 2013/Januar 2014

RED/ANZ 04.11.2013 | DUS 11.11.2013 | EVT 25.11.2013

Coverstory: SAP-Software muss nicht kompliziert sein. In jedem Fall ist sie aber komplex. Für das erfolgreiche Customizing und Konsolidieren ist somit ein Partner gefordert, der gleichermaßen technisches, betriebswirtschaftliches und organisatorisches Wissen besitzt. Gemeinsam mit SAP-Partner Unisys entsteht eine E-3 Coverstory für den effizienten und erfolgreichen Einsatz von SAP. Alle Aspekte moderner ERP-Software und unterschiedliche Betriebsmodelle werden diskutiert und evaluiert.

Personal: Zeitabrechnungssysteme und Zutrittskontrollen sind eine wichtige Erweiterung zu existierenden HR/HCM-Systemen. Integrierte Systeme mit zertifizierten Schnittstellen zur SAP-Software werden zunehmend nachgefragt. Weiters soll zum Jahreswechsel das Thema Talent Management diskutiert werden, um der Community einen erfolgreichen Start ins neue Jahr zu ermöglichen.

Management: Die SAP Business Suite startete mit der Ankündigung der Suite on Hana am 10. Januar 2013

erfolgreich in das In-memory-Zeitalter. Seit wenigen Wochen betreibt auch SAP selbst die Business Suite mit 65.000 Anwendern auf Hana. Der erste Monatsabschluss erfolgte in Rekordgeschwindigkeit. Die Evaluierung der Ergebnisse ist angesagt.

Infrastruktur: Business Process Management hat eine lange Tradition in der Community. Noch neu ist die technische Möglichkeit eines umfassenden Monitorings der Geschäftsprozesse. Erfahrungsberichte sollen Einblicke ins Process Monitoring geben.

Diese und weitere Themen sind für die kommenden E-3 Ausgaben geplant. Änderungen sind möglich: Die tatsächliche Berichterstattung ist abhängig von den Trends und Ereignissen in der SAP-Community und naturgemäß vom Engagement der Partner und Bestandskunden: www.e3media.info.

Ausgabe	Schwerpunkthemen der SAP-Community 2013	E-3 Extra	Veranstaltungen
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: Nachhaltige IT: grüne Unternehmensführung Infrastruktur: SAP-Zertifizierungen und -Klassifizierungen		DSAG Technologietage, 18.–19. Februar, Stuttgart LogiMAT, 25.–27. Februar, Stuttgart
März 2014 RED/ANZ 10.02.2014 DUS 17.02.2014 EVT 03.03.2014	Personal: HR-Trends von morgen: Work-Life-Balance Management: Lieferantenmanagement, Logistikprozesse und SCM Infrastruktur: Was geschieht mit SAPs Neuzugang Ariba?	1. Quartal/EVT: 03.03.2014: BI, Analytics, Big Data, In-memory Computing, Realtime Business	CeBIT, 10.–14. März, Hannover Aachener Dienstleistungsforum, 26.–27. März, Aachen

**FIRMENINDEX**

Accenture.....	47
Adesso.....	33
ADventas Consulting.....	86
Ariba.....	32
AstraZeneca.....	77
B. Braun.....	65
bc-competence.....	67
BITMi.....	31
bridgingIT.....	96
BTC.....	51
Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie (BSI).....	9
Bundesverband IT-Sicherheit.....	13
Camelot.....	76
Capgemini.....	51
Carl Zeiss AG.....	93
Carl Zeiss Vision.....	93
cbs Corporate	
Business Solutions.....	93
Ciber.....	78
Circle Unlimited.....	50
Communication Laboratory.....	48
Consodalis.....	56
Continental.....	10
DSAG.....	18, 34
E.G.O.-Gruppe.....	88
EMC.....	6
Exasol.....	13
Experton Group.....	38
Fachhochschule Worms.....	8
Fistec.....	51
Flexera Software.....	51
Forschungsinstitut für	
Rationalisierung (FIR).....	8
Freudenberg IT.....	10, 14
Futurestep.....	54
G.I.B.....	88
Gulp.....	52
Hasso-Plattner-Institut.....	33
Hermetos Datendienste.....	31
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg.....	6
Hochschule Koblenz.....	6
Hortonworks.....	29
Hybris.....	32, 33
IBM.....	10, 36, 51
IDC.....	32, 36
Info AG.....	84
Infomotion.....	21
Innobis.....	74
Institut für Demoskopie	
Allensbach.....	37
Intel.....	29
IntraWorlds.....	57
Intelligence.....	14
it-novum.....	72
Kalahari.com.....	33
Kobil Systems.....	8
Lünendonk.....	53

MID.....	12
MIH.....	33
MSG Netzwerkservice.....	7
MSG Systems.....	7
Nefos.....	13
NetApp.....	23, 94
Nordgetreide.....	66
Omikron.....	28
OpenText.....	50, 60-71
PAC.....	10, 20, 22, 46, 62, 74
Pegasystems.....	51
Personalmesse für	
HR Management.....	55
Pikon.....	80
pmOne.....	51
QlikTech.....	30
Q-Partners Consulting	
und Management.....	90
Q_Perior.....	58
QSC.....	84
Retarus.....	13
RWTH Aachen.....	8
Sage Software.....	51
Salesforce.com.....	13
Suse Linux.....	98
Tableau Software.....	13
Technische Universität	
München.....	17
Timconcept.....	80
Trend Micro.....	51
Tricentis.....	51
T-Systems.....	14, 37
TÜV Thüringen e. V.....	31
Violin Memory.....	26
VMware.....	92
Würth Phoenix.....	82

PERSONENINDEX

Allwang, Bernhard,	
MSG Netzwerkservice.....	7
Baier, Andreas, Accenture.....	47
Barbas, Sascha, G.I.B.....	89
Barrenechea, Mark J.,	
OpenText.....	50
Bender, Jens, IntraWorlds.....	57
Bendiek, Sabine, EMC.....	6
Bieber, Eike, PAC.....	74
Bild, Herbert, NetApp.....	94
Bloech, Alexander, Trend Micro..	51
Braatz, Burkhard, AstraZeneca..	77
Brown, Rafeal R., Pegasystems..	51
Clemens, Reinhard, T-Systems..	37
Connolly, Shaun, Hortonworks..	29
Degenhart, Elmar, Continental..	10
Duffaut, Eric, SAP.....	8
Epple, Steffen, B. Braun.....	65
Findeisen, Robert, Q_Perior.....	58
Fischer, Martin, bridgingIT.....	96
Fischer, Sabine,	

Flexera Software.....	51
Froese, Detlev, Capgemini.....	51
Gadatsch, Andreas, Prof.,	
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg.....	6
Geck, Bertram, MID.....	12
Gottanka, Robert, Q-Partners... ..	90
Göttert, Gerhard, DSAG.....	18
Grün, Oliver, BITMi.....	31
Hagemann Snabe, Jim, SAP... ..	7, 35
Heel, Joachim, IBM.....	51
Hesse, Jörg, VMware.....	92
Hofmann, Jörg, Pikon.....	80
Holzhauser, Klaus, PAC.....	47
Hopf, Hartmut, QSC.....	84
Horsten, Anne.....	55
Hunter, Jonathan, OpenText.....	50
Illing, Roger, OpenText... ..	60-63, 68
Jensen, Stefan, QlikTech.....	30
Jewett, Dan, Tableau Software....	13
Johri, Sandeep, Tricentis.....	51
Keller, Christopher, it-novum.....	72
Koerner, Ivo, IBM.....	51
Komus, Ayelt, Prof.,	
Hochschule Koblenz.....	6
Kostner, Georg, Würth Phoenix..	82
Koyun, Ismet, Kobil Systems.....	8
Krall, Andreas, E.G.O.-Gruppe..	88
Kraus, Carsten, Omikron.....	28
Kraus, Matthias, IDC.....	36
Krcmar, Helmut, Prof., Technische	
Universität München.....	17
Krey, Friedrich, Suse Linux.....	98
Langner, Peter, ADventas	
Consulting.....	86
Laux, Matthias, Sage Software... ..	51
Leclercq, Karsten, PAC.....	10
Lenck, Marco, DSAG.....	18, 34
Leukert, Bernd, SAP.....	35
Lieth, Christoph, Camelot.....	76
Lucas, Steve, SAP.....	29
Lüerßen, Hartmut, Lünendonk..	53
Madlung, Stephan,	
Circle Unlimited.....	50
Merz, Michaela, BITMi.....	31
Meyer, Frank, B. Braun.....	65
Müller, Jan, Futurestep.....	54
Müller, Stefan, it-novum.....	72
Naujoks, Stefanie, PAC.....	20, 47
Needham, Michael, MIH.....	33
Neu, Kerstin, Infomotion.....	21
Niemann, Frank, PAC.....	62
Oberegger, Peter R., pmOne.....	51
Oczko, Andreas, DSAG.....	34
Oswald, Gerhard, SAP.....	35
Petersen, Jörg, Innobis.....	74
Platz, Wolfgang, Tricentis.....	51
Reichardt, Horst, Freudenberg IT	
10.....	
Rinderer, Marc, Trend Micro.....	51
Ruhland, Bernd, Prof.,	
Fachhochschule Worms.....	8

Schaal, Hans-Gerd, OpenText... ..	70
Schell, Otto, DSAG.....	18
Schreiber, Oliver, Itelligence.....	14
Schwab, Wolfgang,	
Experton Group.....	38
Skrock, Garrit, QSC.....	84
Starke, Jörg, Timconcept.....	80
Stich, Volker, Prof., RWTH Aachen	
8.....	
Stiehler, Andreas, PAC.....	22
Sucharewicz, Leo,	
Communication Laboratory.....	48
Tiede, Mandy, Nordgetreide.....	66
Ufheil, Ralf, Ciber.....	78
Uzuner, Bülent, BTC.....	51
Volkman, Susan J., IBM.....	36
Wallner, Alexander, NetApp.....	23
Wedekind, Thorsten,	
Trend Micro.....	51
Werner, Beate, DSAG.....	18
Wohkittel, Stefan, Consodalis.....	56
Wollschläger, Dirk, IBM.....	10
Yargucu, Selim, Fistec.....	51
Zacher, Matthias, IDC.....	32
Zimmermann, Mark,	
Infomotion.....	21

ANZEIGENINDEX

apps4erp.....	107
arcplan.....	6, 8
cbs Corporate	
Business Solutions.....	U4
cellent.....	9
Ciber.....	13
E-3 Abo.....	U3
E-3 Community Info.....	57
E-3 Date.....	95
E-3.de.....	79
Empirius.....	49
EPI-USE Labs.....	117
Ikor (Advertorial).....	112
Ikor.....	73
Isec7.....	21
IT Management.....	81
itelligence (Advertorial).....	103
Magic Software.....	27
MHP.....	121
MID.....	Cover
mobisys (Advertorial).....	129
NetApp.....	36
OpenText.....	15
Orbis (Advertorial).....	113
PAC.....	142
ParCon.....	125
retailsolutions.....	111
SAP.....	U2
Seeburger.....	31
treorbis.....	100
zetVisions (Advertorial).....	102
ZetVisions.....	33



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.

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



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

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

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

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

www.e3abo.info

Globale SAP-Lösungen vom Qualitätsführer.

Setzen Sie auf Expertise: cbs Corporate Business Solutions.

Können unter sich

Karrieren im Unternehmen der Zukunft:
Ob aus Walldorf oder der ganzen DACH-Region.
Wo echte SAP-Experten sich zuhause fühlen.
Was sie suchen. Wie sie weiterkommen.



Weitere Informationen unter
www.cbs-consulting.de/koenner-unter-sich

Premium SAP Globalization Services

- SAP Globalisierung, Restrukturierung, Template Rollout BRIC, APAC, Americas
- Transformation der Systemlandschaft: SAP Carve-out, Merge, Migration & Harmonisierung
- Special Expertise für Global Trade, Business Intelligence, Enterprise & Process Integration



Die Unternehmensberatung der MATERNA Gruppe
Heidelberg · Dortmund · München · Hamburg · Stuttgart · Zürich · Singapur

www.cbs-consulting.com