

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY

Komplett neu: www.e-3.de

Industrie 4.0

Prof. Henning Kagermann:
„Die Fabrik der Zukunft bietet eine ungeahnte Flexibilität bei optimalem Ressourceneinsatz.“ Viele SAP-Partner haben zur Networked Economy noch keine Antworten. SAP präsentierte schon erste M2M/Hana-Konzepte. Bitkom sieht epochale Herausforderung für die Wirtschaft.

Seite 56

Hasso vs. Larry

Seite 26

ByDesign ist tot!

Seite 17, 32

Predictive Analytics

Seite 70

Virtualisierung & Cloud? Ja, aber sicher!

Trend Micro, Experton Cloud Leader 2013 für Cloud Security Technologies & Services, analysiert die veränderten Anforderungen an ganzheitlichen Schutz und proaktives Security Management im Umfeld von Tier 1 Applikationen für Virtualisierung und Cloud Betrieb.

www.trendmicro.de/experton



Trend Micro Deep Security

Absicherung für physische, virtuelle und cloudbasierte Server:

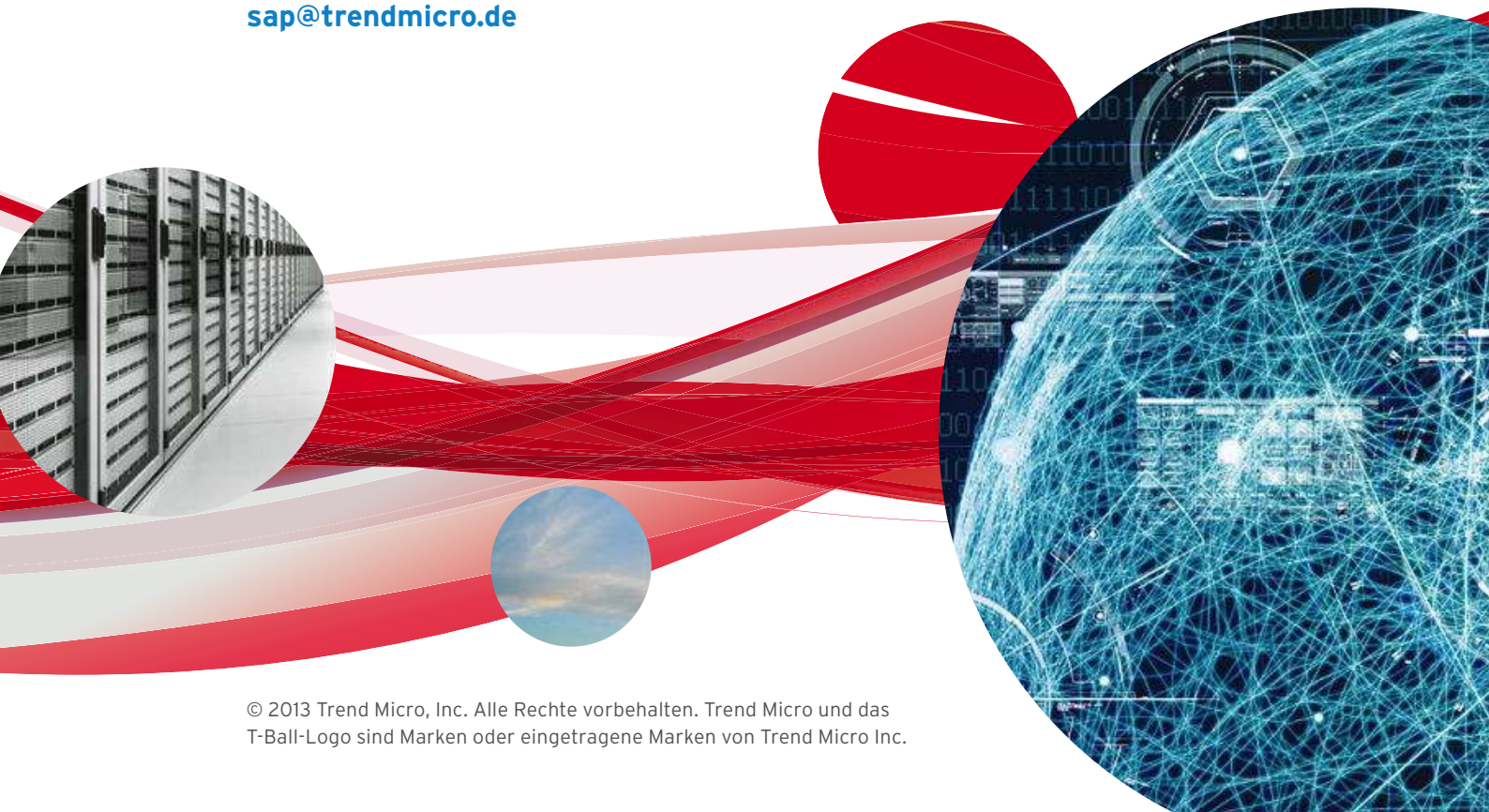
Cloud-Umgebungen müssen genauso umfassend abgesichert werden wie herkömmliche IT-Umgebungen. Die Sicherheitsplattform „Deep Security“ schützt physische, virtuelle und cloud-basierte Server und sorgt so dafür, dass Daten in öffentlichen Cloud-Infrastrukturen genauso sicher sind wie jene in herkömmlichen Rechenzentren.

- › **Compliance**
- › **Ganzheitliche Sicherheitsarchitekturen**
- › **Risiko- und Eskalationsmanagement**
- › **SAP NW-VSI 2.0 zertifiziert**

www.trendmicro.de/deep-security

www.trendmicro.de/sap

sap@trendmicro.de





Peter M. Färinger

Das Ende der SAP Hana Enterprise Cloud

Es gilt zu unterscheiden zwischen SaaS und Cloud Computing. Software-as-a-Service ist eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit. Cloud Computing ist ein unnötiges Risiko. SAP hat dieses Jahr Lars Dalgaard, das verantwortliche Vorstandsmitglied für Cloud Computing, verloren und damit die Glaubwürdigkeit in der SAP-Community.

Angefangen hat es im Mai 2012, als Lars Dalgaard auf der Sapphire in Orlando sinngemäß erklärte, dass SAP Business ByDesign (BuByDe) nur noch Schrott ist. Sein Vorstandskollege Jim Hagemann Snabe ruderte zurück und erklärte BuByDe für strategisch. SuccessFactors-Gründer und SAP-Aufsichtsrat für Cloud Computing Dalgaard blieb bei seiner Meinung: Teile aus BuByDe sollte man weiterverwenden, der Rest gehört entsorgt. Einige SAP-Bestandskunden hörten jedoch auf Jim Snabe, glaubten ihm und implementierten BuByDe flächendeckend im Konzern – wie etwa der liechtensteinische Werkzeughersteller Hilti in den lokalen Niederlassungen. 18 Monate später kam auch SAP Chief Technology Officer Vishal Sikka zu einer ähnlichen Überzeugung wie der nun nicht mehr vorhandene Lars Dalgaard: BuByDe ist Schrott! Hilti und andere BuByDe-Bestandskunden werden zukünftig von einer kleinen Entwicklungsmannschaft aus Indien betreut. Somit scheint das Cloud-Engagement der SAP im Chaos zu enden. Lars Dalgaard ist weg. Die SuccessFactors-Produkte unter ferner liefen. Hana-Cloud ein Opfer von NSA. Nur noch die Analysten halten SAP die Stange und wollen die Wahrheit nicht sehen: BuByDe ist tot! (Siehe auch Seiten 17 und 32 dieser E-3 Ausgabe.)

Hana Enterprise Cloud: Hochrangige SAP-Manager aus Walldorf, Palo Alto und anderen Kompetenzzentren fielen bei einem österreichischen Handelsunternehmen ein, um diesem Hana in der Wolke zu verkaufen: Was ist geschehen? Seit vielen Jahren verwendet dieser SAP-Bestandskunde den BWA, Business Warehouse Accelerator. Geübt im Umgang mit einer Appliance interessierte sich die IT-Leitung für die neue SAP'sche High Performance Analytic Appliance, kurz Hana. Es gibt am Markt ganz hervorragende Hana-zertifizierte Server, die man sich als BWA-Nachfolger schnell und weitgehend unkompliziert ins Rechenzentrum stellen kann. Ich selbst besitze eine derartige Side-by-Side-Lösung für unser SAP Business One – und es gibt keinen Grund zur Klage. Warum man nun diesem Handelsriesen einen neuen Unterbau für das Business Warehouse „verweigerte“, ist nicht bekannt. Tatsache ist jedoch, dass die angereisten SAP-Manager mit viel Aufwand und Druck versuchten, eine Hana-Cloud-Computing-Lösung zu verkaufen. Betriebswirtschaftlich mag das für SAP auch Sinn ergeben: Bei der Hana Enterprise Cloud hat man den SAP-Bestandskunden zu 100 Prozent im Griff. Man muss keinen Umsatz mit Partnern teilen. Technisch scheint SAP die Hana Enterprise Cloud zu beherrschen. Aber die „Firmenbücher“ außer Haus zu geben ist eine alte Diskussion des Outsourcings und Hostings, jetzt auch noch alles in die „Wolke“ zu stellen, von der man nicht weiß, wo sie ist und hinzieht, ist fahrlässig.

Vor etwa einem halben Jahr haben Hasso Plattner und CTO Vishal Sikka die SAP Hana Enterprise Cloud präsentiert. Es gibt zwei Rechenzentren für diesen Service und beide stehen in den

USA – das war noch vor dem NSA-Skandal. Seither bemüht sich SAP um europäische und asiatische Rechenzentrumsstandorte. Aber das braucht Zeit. Die Idee einer elastischen Hana-Wolke ist sympathisch, aber wenig durchdacht: Standorte in den USA kommen für einen vernünftigen Europäer nicht in Betracht, und hat schon jemand mehrere Terabyte über das Internet in die Cloud verschoben? Natürlich gibt es Services und Datenleitungen, die mehrere Gigabit pro Sekunde um die Welt schicken, aber preiswert ist das nicht. Hana-Hardware hingegen wird immer preiswerter, womit sich ernsthaft die Frage nach dem Mehrwert des Cloud Computing stellt.

Der erwähnte Handelskonzern schmunzelte nur über die unsensible und naive SAP-Präsentation sowie das Ansinnen einer Hana Enterprise Cloud. Und das aus gutem Grund: Dieses Jahr war die Wettbewerbsbehörde zwecks Hausdurchsuchung zu Besuch. Man beschränkte sich nicht auf Papier, sondern wollte auch an elektronische Daten. Das wäre noch nicht verwunderlich oder verwerflich gewesen. Überraschend hingegen war die Tatsache, dass die Wettbewerbshüter Hightech-Software zur Umgehung sämtlicher Firewalls und anderer Sperren auf einem USB-Stick mitbrachten. Nicht alle Firewalls des Handelsriesen erlagen dem Charme der Behördensoftware. Es gab Alarm und die nicht ganz saubere Datenbeschaffung wurde öffentlich. Wären die „Firmenbücher“ nun in einem US-Rechenzentrum der SAP, hätte die Geschichte anders ausgehen können. Cloud Computing ist und bleibt ein unnötiges Risiko!

Im Editorial Oktober wurde DSAG-Chef Marco Lenck aufgrund seiner Umsicht und Genauigkeit gelobt. Deswegen hier nochmals eine positive Erwähnung seiner Keynote beim Jahreskongress in Nürnberg: Er unterschied nämlich sehr wohl zwischen sinnvollen Web-Services (SaaS) und im Entstehen begriffenen Cloud Computing. Sensibel und vorausschauend hielt er den Verein an, bei einer Blitzumfrage unter den Mitgliedern eben nicht nach Cloud Computing, sondern nach Software-as-a-Service zu fragen. Ausgewählte IT-Services aus dem Internet können hilfreich und sicher sein. Eine Hana Enterprise Cloud ist eine faszinierende Technik, aber ein unnötiges Risiko. Wer für seine Business Suite ein Mindestmaß an Privatsphäre will, sollte die Kombination on-premise und Private Cloud im eigenen Rechenzentrum wählen – mehr nicht!

Peter M. Färinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

Hausmitteilung: Glaubwürdigkeit Teil 2

Wir Redakteure und Journalisten sind permanent der Frage nach der Glaubwürdigkeit ausgesetzt. Recherchieren wir richtig? Recherchieren wir genug? Ist unser Kontakt zu Unternehmen, Entscheidungsträgern, Politikern zu eng? Zu locker? Was ist das richtige Maß? Es ist wichtig und gut, dass wir uns mit diesen Fragen immer wieder selbst konfrontieren, um nicht vom richtigen Weg abzukommen und – im schlimmsten Fall – eine Sackgasse betreten. Geht es um Glaubwürdigkeit im Journalismus, geht es auch um Qualität und umgekehrt. Leser bemerken die kleinsten Ungereimtheiten in Artikeln, sie sehen sofort orthografische Fehler und reagieren empfindlich auf Manipulationsversuche. Halten wir in gedruckten journalistischen Produkten die Basisregeln unserer Berufssparte nicht ein, wird man gnadenlos aussortiert. Die Leser kennen diesbezüglich kein Pardon. Sie sind unsere schärfsten und gleichzeitig unsere gerechtesten Kritiker.

So ist es auch ein großer Fehler, den Leser nicht ernst zu nehmen. Ernsthaftigkeit und Ehrlichkeit, auch und vor allem im Umgang mit den eigenen Fehlern, führen entscheidend dazu bei, das Vertrauen zwischen Zeitungen und ihren Konsumenten wiederherzustellen. Die „New York Times“ hat dies vor langer Zeit erkannt und führte wie andere amerikanische Tageszeitungen eine Korrekturspalte ein. Dort werden Tippfehler, Irrtümer und sogar falsche Einschätzungen preisgegeben und korrigiert. Eine Umfrage hat ergeben, dass für die meisten Leser diese „Corrections“ eine wichtige Informationsquelle sind und sie dadurch ein besseres Gefühl und mehr Vertrauen in das Produkt haben. Auch wir beim E-3 Magazin sind nicht gefeit vor Fehlern und publizieren daher regelmäßig Richtigstellungen. Denn trotz sorgfältiger Recherche sowie doppelter und dreifacher Überprüfung gelingt es uns nicht immer,

einwandfreie Berichterstattung zu liefern. Hier stehen wir in Abhängigkeit zu unseren Lesern und der SAP-Community.

Konkurrenz erhalten Printjournalisten und -redakteure natürlich vom Internet. Ganz abgesehen von den zahlreichen sozialen Netzwerken gibt es Blogs und Foren zu beinahe allen Themen. Professioneller Journalismus schwimmt hier zunehmend mit dem Begriff des Content, wo es rein um die Quantität geht und die Qualität aus den Augen verloren wird. Doch die Schuld am Glaubwürdigkeitsverlust auf das Netz zu schieben greift zu kurz und ist noch dazu falsch. Denn genau in der Beschaffenheit des Internets liegt die Chance von Tages- und Wochenzeitungen, von Magazinen jeglicher Art. Durch die Masse an Angebot können sich Journalisten im harten Printgeschäft beweisen. Sie können zeigen, dass sie keineswegs Lügner und korrupte Manipulatoren sind, wie es laut manchen Leserumfragen den Anschein hat. Journalisten und Redakteure können sich dadurch erneut auf die Urprinzipien ihrer Arbeit besinnen und das Vertrauen in sich, in ihre Berufssparte und ihr Produkt wiederherstellen. Sie sind nicht mehr abhängig von der Geschwindigkeit, sie können sich rein auf die Qualität ihrer Arbeit konzentrieren.

Deshalb setzen auch wir beim E-3 Magazin nach wie vor auf zwei Lektoren. Sie kontrollieren und überprüfen in letzter Instanz die Qualität des geschriebenen Wortes. Auch unsere neu gestaltete, übersichtliche Homepage (www.e-3.de) soll von der Qualität des gedruckten Magazins profitieren. Doch auch hier sind wir wieder auf Sie, liebe Leser, angewiesen. Schreiben Sie uns, diskutieren Sie mit und kommentieren Sie die Artikel. Denn das ist die beste Qualitätskontrolle, der wir beim E-3 Magazin unterliegen können. Nur so sind wir gewiss, dass wir unseren Dienst an Ihnen und der SAP-Community erfüllt haben.

E-3 Impressum



B4Bmedia.net AG

Chefredakteur und Herausgeber:

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

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

Chef vom Dienst (CvD):
Andrea Niederfriniger (arnn)
Tel.: +49(0)89/210284-20
andrea.niederfriniger@b4bmedia.net

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

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

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

Produktionsleitung und Art Direktion:

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

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:

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

Mediadaten 2013: PDF-Download www.e3media.info
Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben
pro Jahr, Doppelnummern im Dez./Jan. und Juli/Aug.

Verkaufspreis: 5 Euro inkl. USt. pro Ausgabe
Herausgeber: B4Bmedia.net AG,
80335 München, Dachauer Str. 17
Tel.: +49(0)89/210284-0 & Fax +49(0)89/210284-24
office@b4bmedia.net & www.b4bmedia.net

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:
Peter M. Färbinger

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

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

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

Druckauflage & Verbreitung:

35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

© Copyright 2013 by B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar.



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.



Henning Kagermann

E-3 Coverstory: Industrie 4.0

Der Mensch an den Schalterhebeln: das war gestern. Künftig soll sich durch das Internet der Dinge, „Cyber Physical Systems“, die Produktion selbst planen, steuern und kontrollieren. Diese Selbstbezüglichkeit nennt man „Industrie 4.0“.

■■■ ab Seite 56



Feinde auf Lebenszeit:

Hasso Plattner und Larry Ellison verbindet eine Hassliebe, die nun um ein Kapitel reicher ist. ■■■ Seite 26



Hot Standby:

Ein Tag mit dem Formel-1-Team Marussia und Sage Software, die das ERP für den Rennstall liefert. ■■■ Seite 36



Hana-Berater:

Mit Hana verändert sich auch das Berufsbild des SAP-Beraters.

■■■ Seite 54



Vieles im Fluss:

Michael Missbach im E-3 Interview zum Thema Cloud Computing.

■■■ Seite 76

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Das Ende der SAP Hana Enterprise Cloud
- 04 Hausmitteilung: Glaubwürdigkeit Teil 2
- 11 Monatskarikatur: Oswald allein zu Hause
- 12 Das aktuelle Stichwort: Wer hat Angst vor der Wolke?
- 16 no/name: Blauäugige Kriegserklärung
- 20 Vision. Strategy. Results: Mehr Pragmatismus bitte!
- 32 IDC kommentiert: Business ByDesign – Was bringt die Zukunft?
- 82 Linux-Kommentar: Mainstream
- 83 www.e3community.info
- 95 Satire Das Letzte: Ich will alles und das sofort
- 96 Rätselhaftes aus der Community
- 97 Vorschau
- 98 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 13 Trendsetter
- 14 Absolute Transparenz
- 17 Peinlich! BuByDe ist tot!

- 18 Satte Umsätze
- 21 Kommentar: Wenn sich zwei streiten
- 22 Mit Turbo in die Zukunft
- 23 Ziel: Kontrolle
- 24 Buchtipps November
- 26 We didn't start the fire
- 27 Hassos Blog
- 28 Datenbankmarkt wird aufgemischt
- 30 IT Strategy Award 2014
- 30 Oracle lässt grüßen
- 31 Vom Anfang bis zum Ende
- 33 Nahtlose Integration
- 33 Communication World 2013
- 34 Meine sicheren Daten
- 36 Hot Standby
- 38 Facettenreiche Risiken
- 39 Effektive Integration
- 40 Community Short Facts
- 44 Rasante Erfolge
- 45 Vormarsch im HR-Markt
- 46 Überall und jederzeit

PERSONAL

- 48 Menschen im November 2013
- 50 Nachfrage nach SAP-Freancern: Bestes Quartal 2013
- 52 Der Faktor Mensch
- 54 Hana fordert SAP-Berater
- 55 Die Motivation wächst

COVERSTORY

- 56 Die Selbstbezüglichkeit der Produktion
- 57 Vernetzte Produkte
- 59 Vergangenheit und Zukunft
- 60 Thema Sicherheit: Wenn der Spaß aufhört

WIRTSCHAFT

- 62 Eine Milliarde US-Dollar für SAP-Ventures
- 63 Die Folgen der SEPA-Umstellung
- 64 Fehler vermeiden und Kosten sparen

MANAGEMENT

- 66 Die Zukunft des Speicherns
- 68 Vom Denken und Lenken
- 70 Moderne Orakel
- 72 Robust und ausfallsicher

INFRASTRUKTUR

- 74 Transparent, schnell, kostengünstig
- 76 Vieles im Fluss
- 78 Datenbrücke
- 80 Planung ist das halbe Leben

TCS: Studie über geschäftlichen Nutzen von Social Media

Investitionen ja – Nutzen nein



„Social Media hat heute einen festen Platz in den Unternehmen, sie verbessern damit die Kommunikation mit ihren Kunden und die interne Zusammenarbeit“, kommentiert Kay Müller-Jones, Head of Consulting Practice bei TCS.

Nur zehn Prozent aller Unternehmen, die in Social Media investieren, erzielen auch geschäftliche Verbesserungen. Trotz höherer Investitionen scheinen die Unternehmen immer noch damit zu kämpfen, alle Nutzenpotenziale der sozialen Netzwerke zu erschließen.

Die TCS-Studie mit dem Titel „Mastering Digital Feedback: How the Best Consumer Companies use Social Media“ zeigt, dass die meisten Unternehmen inzwischen große Investitionen in Social Media tätigen. Durchschnittlich geben die Unternehmen 19 Millionen US-Dollar aus. Dennoch bleiben bislang die erhofften Vorteile aus, weil die Informationen die Zielgruppen nicht erreichen. Weiters zeigt die Studie, für die weltweit 655 Unternehmen mit einem durchschnittlichen Umsatz von 15,6 Milliarden US-Dollar

befragt wurden, dass 81 Prozent der Vorreiter von Social-Media-Aktivitäten Corporate Blogs unterhalten, 77 Prozent verfügen über mobile Anwendungen für Verbraucher, die soziale Medien nutzen, und 61 Prozent nutzen Online-Video-Kanäle. Die Medien- und Unterhaltungsindustrie weist den höchsten Prozentsatz an Unternehmen auf, die über Social Media mit Kunden kommunizieren. Für die meisten Versicherungen ist dieses Thema hingegen noch Neuland.

www.tcs.com


Mit Wirkung zum 1. Juli 2014 hat der Aufsichtsrat der SAP Luka Mucic zum Finanzvorstand des Unternehmens bestellt. Mucic tritt dann die Nachfolge von Werner Brandt an, der planmäßig zu diesem Zeitpunkt aus dem Vorstand ausscheiden wird. „Luka Mucic ist ein international erfahrener Finanzexperte und eine Führungspersönlichkeit, die im gesamten Konzern höchstes Ansehen und Vertrauen genießt. Die kommenden neun Monate werden wir nutzen, um einen nahtlosen Übergang der Verantwortung für das Finanzressort sicherzustellen“, sagte Werner Brandt, Finanzvorstand und Arbeitsdirektor der SAP. Luka Mucic, Jurist und Wirtschaftswissenschaftler, begann seine berufliche Laufbahn 1996 in der Rechtsabteilung der SAP. 2008 übernahm er bis 2012 die Funktion des Chief Financial Officer der Aktivitäten in Deutschland und ist derzeit Mitglied des Global Managing Board mit Verantwortung für Global Finance. Mucic wird seine Tätigkeit in Walldorf weiterführen.

www.sap.de

CA Technologies erhält Forrester Gold Star

CA Technologies wird in der aktuellen Analyse von Forrester Research zu IT Management Software (ITMS) als einziger ITMS Megavendor mit einem Gold Star ausgezeichnet. Besonders hervorgehoben wurden das breit gefächerte Produktportfolio, die Akquisitionsstrategie sowie der Modellansatz für Unified Services und die Cloud- und Mobility-Strategie. Zudem ist CA Technologies aktuell der einzige Großanbieter, der auch kleine Unternehmen bedient.



Die komplette Analyse können Sie hier herunterladen.

www.ca.com/de

Am 13. und 14. November 2013 findet im Congress Centrum Ulm das jährliche Mittelstandsforum, organisiert von All for One Steeb, statt. 28 Sessions mit Fachvorträgen und Erfahrungsberichten zu Fragen von Datenmanagement, Managed Services, Zusatzlösungen, Software on Demand, Branchenlösungen, Technologien sowie DCW und SC/400 sollen zeigen, wie mittelständische Unternehmen Prozessinnovationen angehen. Zudem sind 16 Partner auf der Partnerausstellung vertreten. „Die Intensität, mit der sich unsere Besucher mit anderen SAP-Anwendern, Beratern, Geschäftspartnern und nicht zuletzt mit unserem Management persönlich austauschen, ist auf dem Mittelstandsforum einfach einmalig“, so Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher All for One Steeb.

www.all-for-one.com

(R)Evolution: Ist die Diversität der Genetik auch in der IT erfolgreich?

Über Freaks und Peaks

Rund 80 Gäste aus der österreichischen Wirtschaft folgten der Einladung von Anecon zum Expertenfrühstück. Mit Prof. Markus Hengstschläger war zudem ein sprachgewandter und international angesehener Genetiker eingeladen, der die Gemeinsamkeiten der notwendigen Diversität sowohl in der Genetik als auch in der IT fand.



Rund 80 Gäste diskutierten angeregt beim Expertenfrühstück zu der methodischen (R)Evolution der traditionellen und agilen IT.

Prof. Markus Hengstschläger, Institutsvorstand für Genetik an der Medizinischen Universität Wien, legte sowohl mit seiner Keynote als auch in darauffolgenden Diskussionsgruppen die Notwendigkeit der genetischen Diversität auf den IT-Lifecycle um. Der Genetiker überzeugte mit seiner inspirierenden Art und zahlreichen Fallbeispielen, die er im Rahmen seines Vortrags mit den Gästen teilte. So erläuterte er unter anderem in zungenbrecherischer Rede die Evolution der Hydra (Süßwasserpolyt), die mangels Individualität ausstirbt. „Je verschiedener wir sind, umso eher ist jemand unter uns, der die Antwort

auf eine Frage haben wird, die wir heute noch gar nicht kennen, weil sie erst morgen kommt.“ Hengstschläger lobte auch das Zusammenkommen vieler Talente auf einer solchen Veranstaltung, da dies den Wissensaustausch und die notwendige Vielfalt fördere. Bei einem Expertentalk hatte das Publikum dann die Möglichkeit, mit Anecon Fragen und Meinungen zum Softwarelebenszyklus der eigenen IT-Vorhaben zu diskutieren. Untermalt wurde dies durch vier Fallbeispiele der Unternehmen Flughafen Wien, HDI Versicherung, ÖAMTC und Telekom Austria Group.

www.anecon.com

arcplan – BI & Planung
Einfach und Schnell

www.arcplan.de It simply works™

Hitachi Kompetenzzentrum

Hitachi Data Systems gründet mit der Konzernmutter Hitachi Ltd. die Kooperationsstelle „Global Office of Technology and Planning“ (Global OTP). Michael Hay, Vice President und Chief Engineer der weltweiten HDS-Produktplanung, wird mit der IT Platform Division Group (ITPD)

von Hitachi Ltd. das virtuelle Kompetenzzentrum leiten. Ziel ist es, unter der Einbeziehung der gemeinsamen Expertise Technologien und Lösungen für Hitachi-interne Programme sowie für Kundenprojekte zu entwickeln. HDS und Hitachi setzen dabei auf Gründermentalität und Marktkennntnisse bei den Mitarbeitern.

„Die Zusammenarbeit unserer Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung ist eine einmalige Chance, Innovationen durch Informationen zu ermöglichen“, sagt Horst Heftberger, General Manager Hitachi Data Systems Austria.

www.hitachi.at

Der „Top Consultant“-Pocket-Guide 2013 listet die besten Berater für den Mittelstand

Mehr Durchblick im Berater-Dschungel

Tausende Unternehmensberater gibt es in Deutschland. Der aktuelle „Top Consultant“-Pocket-Guide stellt 114 vor, die sehr gut auf die Bedürfnisse des Mittelstands eingehen. Die dritte Auflage des Nachschlagewerks im Taschenformat liefert dank einiger Neuerungen noch mehr Informationen auf einen Blick.

Im Pocket-Guide 2013 ist die Auswahl an mittelstandsgerechten Beratungshäusern größer denn je. 114 Consultants stellen sich darin vor: Managementberater, Personalberater, Coachs, CSR-Berater, IT-Berater und, neu dabei, Organisationsentwickler. In der aktuellen Ausgabe

präsentieren erstmals Beratungsexperten ihre Schwerpunkte und Methoden in Kurztexten und Interviews. Zudem bieten Tabellen einen schnellen Überblick über die Beratungsfelder der Consultants und über die Branchen, aus denen deren Kunden stammen. So können mittelständische Unternehmer jeder Branche leicht den Berater finden, der ihren Anforderungen entspricht. Die Voraussetzung für die Aufnahme in den Pocket-Guide war die erfolgreiche Teilnahme am „Top Consultant“-Benchmarking-Wettbewerb. Im Rahmen dieses Beratervergleichs hat Dietmar Fink, Professor für Unternehmensberatung an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg, jeweils zehn Referenzkunden der Teilnehmer zu ihrer Zufriedenheit mit den Consultants und zu deren Professionalität und Beratungsleistung befragt. Die Besten haben das „Top Consultant“-Qualitätssiegel erhalten – und einen Platz im Pocket-Guide.



Herausgeber des Pocket-Guides ist Compamedia. Das Beraterverzeichnis steht zum kostenlosen Download auf www.top-consultant.de bereit. Außerdem versendet Compamedia das Büchlein gratis per Post.

www.top-consultant.de

Neues Potenzial für Softwarelizenzoptimierung

SAP ändert Nutzungsrechte

SAP hat binnen kurzer Zeit die Nutzungsrechte für die Softwarelizenzierung zwei Mal geändert. Kunden sollen dadurch mehr Flexibilität erhalten, um sich wechselnden Anforderungen besser anpassen zu können.

Die jüngst bekannt gegebene Richtlinienenerweiterung für die Cloud berechtigt SAP-Kunden dazu, Lizenzen und Wartungsverträge für den Einsatz vor Ort durch ein Cloud-Abonnement zu ersetzen. Dieses Angebot ist allerdings an zusätzliche Investitionen und an eine Vertragslaufzeit von fünf Jahren gebunden. Eine zweite Änderung betrifft Installationen vor Ort (on premise). Durch diese Nutzungsänderungen können Unternehmen nun

einen Teil ihrer Lizenzen und Wartungsverträge auf andere Vor-Ort-Lösungen umwidmen wie In-memory Computing und mobile Anwendungen. Darüber hinaus lassen sich nicht genutzte Lizenzen zurückgeben. Allerdings werden dann die Wartungskosten nach dem Standardrabattschlüssel für die Anzahl der verbleibenden Lizenzen neu berechnet. Eine Erhöhung der Wartungskosten bleibt jedoch ausgeschlossen. Unternehmen, deren Lizenzbedarf mittelfristig nicht steigt,

konnten bislang ihre fortlaufenden Wartungskosten nur auf einem Weg senken: Sie gaben sämtliche Lizenzen zurück und kauften ein kleineres Lizenzvolumen neu ein. Hierbei hing die Amortisationszeit im Wesentlichen von dem Rabatt ab, der für die neu gekauften Lizenzen ausgehandelt wurde. Mit den jetzigen Änderungen will die SAP es ermöglichen, Kosten einzusparen. Flexera Software unterstützt Unternehmen dabei, ihre Lizenzen zu optimieren, die Kosten zu reduzieren und

Europäische Business Cloud gewinnt Leistungspreis für sicheres Cloud Computing

Fabasoftware erhält Detecon ICT Award

Der europäische Softwarehersteller und Cloud-Anbieter Fabasoftware hat bei den diesjährigen Detecon ICT Awards den Leistungspreis gewonnen. Die Fabasoftware Cloud bietet Geschäftsanwendungen made in Europe.

Als einziger Cloud-Betreiber bietet Fabasoftware mit der Authentifizierung durch den neuen deutschen Personalausweis oder die österreichische Bürgerkarte mit Handysignatur die derzeit höchstmögliche Sicherheit für internationale Zusammenarbeit im Internet, argumentierte die Jury. „Mit der Lösung erfassen, ordnen und speichern Nutzer alle digitalen Dokumente, Geschäftsunterlagen und Geschäftsakten in der Cloud. Die Software unterstützt zudem die informelle Zusammenarbeit und dient der Digitalisierung von firmenübergreifenden Geschäftsprozessen.“ Im Mittelpunkt der Fabasoftware Cloud steht Regional Governance für Daten-, Zugriffs- sowie Rechtssicherheit und zertifizierte Qualitätsstandards. In Deutschland werden beispielsweise Hightech-Rechenzentren in Nürnberg, mit vertraglich zugesicherten Service-Levels und deutschen Verträgen, inklusive der Vereinbarung über Auftragsdatenverarbeitung gemäß Paragraph 11 des Bundesdatenschutzgesetzes, betrieben.



Die Managementberatung Detecon International hat in diesem Jahr zum zweiten Mal in Kooperation mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) in drei Kategorien Preise für außergewöhnliche Leistungen und Produkte im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) vergeben. Zu den Jurymitgliedern gehören unter anderem Hansjörg Baur (T-Venture), Thomas Lünen-donk (Lünen-donk), Prof. Arnold Picot (LMU München), Alexander Tettendorf (BMWi) und Heinrich Vaske (Computerwoche).

Jurymitglied Heinrich Vaske von der Computerwoche übergibt den Detecon ICT Award an Fabasoftware-Geschäftsführer Andreas Dangl.

www.fabasoftware.de

Mehr als nur IT-Dienstleister ...

... Ihr SAP Partner für ein erfolgreicheres Business

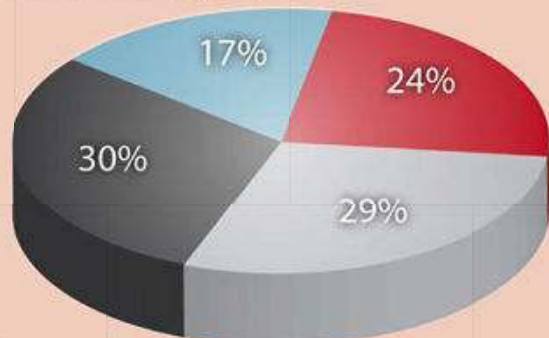
frontworx
www.frontworx.com member of cellent.

die Lizenzvorschriften einzuhalten. Das gilt unabhängig von der Komplexität der Lizenzmodelle für ein breites Spektrum an Anwendungen.

www.flexerasoftware.com

Wie waren Ihre Erfahrungen in den letzten drei Jahren mit Outsourcing-Projekten?

- vornehmlich positiv
- überwiegend positiv
- durchwachsen
- in großem Umfang negativ



(n = 141 Unternehmen über 50 Mio. € Umsatz; Quelle: Ardour; 2013)

Laut einer Erhebung von Ardour Consulting drängen Unternehmen darauf, dass Outsourcing-Verträge zukünftig klarer gestaltet werden. Viele Problemfelder betreffen jedoch auch die interne Koordination mit den Providern und die unzureichende Integration der externen IT-Prozesse. Auch gibt es Schwächen in Sachen eigener Kooperationsfähigkeit. Die Kritikpunkte nach außen sind vor allem: Enttäuschungen hinsichtlich der erwarteten Innovationseffekte durch die spezialisierten IT-Dienstleister, unzureichende Flexibilität der Provider, Mängel in der Servicequalität, operative Schwächen und eine unzuverlässige Absprache seitens der Dienstleister.

Luxusartikel Buch

Die Frankfurter Buchmesse hat es gezeigt: Buchliebhaber treffen auf digitale Geschäftsmodelle. Dass sich Letztere rasant weiterentwickeln werden, ist unbestritten, doch stirbt das Buch wirklich aus? Der Leipziger Trendforscher Sven Gábor Jánosky glaubt, dass den Verlagen dasselbe Schicksal wie der Musikindustrie ereilen wird: ein gedrucktes Buch wird in seinen Augen zum Luxusartikel und bei unseren Kindern kaum noch eine Rolle spielen.

E-3: Pünktlich zur Frankfurter Buchmesse taucht erneut die Frage auf, wie lange es gedruckte Bücher überhaupt noch geben wird. Der Anteil von E-Books wächst zwar rasant, liegt aber noch immer im einstelligen Prozentbereich. Ist das Ende des gedruckten Buches also doch nicht so nah?

Sven Gábor Jánosky: Der Anfang vom Ende ist bereits eingeläutet. Richtig rapide bergab wird es in wenigen Jahren gehen. Dann werden IT-Unternehmen beginnen, Tablets zum Lesenlernen an Schulkinder zu verschenken.

E-3: Warum sollten sie das tun?

Jánosky: Das ist ganz einfach. IT-Unternehmen werden alles daransetzen, mit ihrem Betriebssystem den Markt zu beherrschen. Bei den vielen Geräten wird künftig die Wahl des Betriebssystems sozusagen eine Entscheidung fürs Leben. Es ist also nur eine Frage der Zeit, bis Microsoft, Google, Apple oder Amazon beginnen, Einstiegsgeräte zu verschenken. Unsere Kinder werden nicht mit gedruckten Büchern, sondern mit Tablets und deren digitalen Inhalten aufwachsen.

E-3: Also ist es eine Frage der Erziehung?

Jánosky: Natürlich. Sie und ich haben noch dieses romantische Gefühl beim Rascheln von Papier. Das kommt daher, dass unsere Generation damals noch Lesen auf gedrucktem Papier gelernt hat. Wir haben uns die Welt erschlossen und das unbewusst mit Papierseiten verbunden. Unsere Kinder oder Enkel werden dieses romantische Gefühl beim Berühren irgendwelcher Displays haben.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.2bahead.com



Sven Gábor Jánosky ist Geschäftsführer des deutschen Trendinstituts 2b Ahead.

Die Lücke schließen

Die Implementierung neuer Prozesse und deren Erweiterung in einer SAP-Umgebung steckt voller Tücken. Oft lassen sich miteinander verbundene Geschäfts- und IT-Prozesse kaum transparent betrachten, geschweige denn analysieren und optimieren. iGrafx for SAP sowie das Prozessmodellierungstool Business Process Blueprinting, die in Verbindung mit dem SAP Solution Manager 7.1 Anwendung finden, setzen genau hier an. Die Lösungen, gemeinsam entwickelt von iGrafx und HP, helfen dabei, die SAP-basierte IT und die geschäftlichen Prozesse und Anforderungen miteinander

zu verknüpfen und in grafischen Modellen übersichtlich darzustellen.

www.igrafx.com

Cynthia Wender, Business Information Systems bei HP, fasst in ihrem Whitepaper die wesentlichen Erkenntnisse eines Vergleichs der beiden Werkzeuge zusammen und geht auf deren Usability und Anwendungsbereiche ein: www.igrafx.com/de/resources/whitepapers.

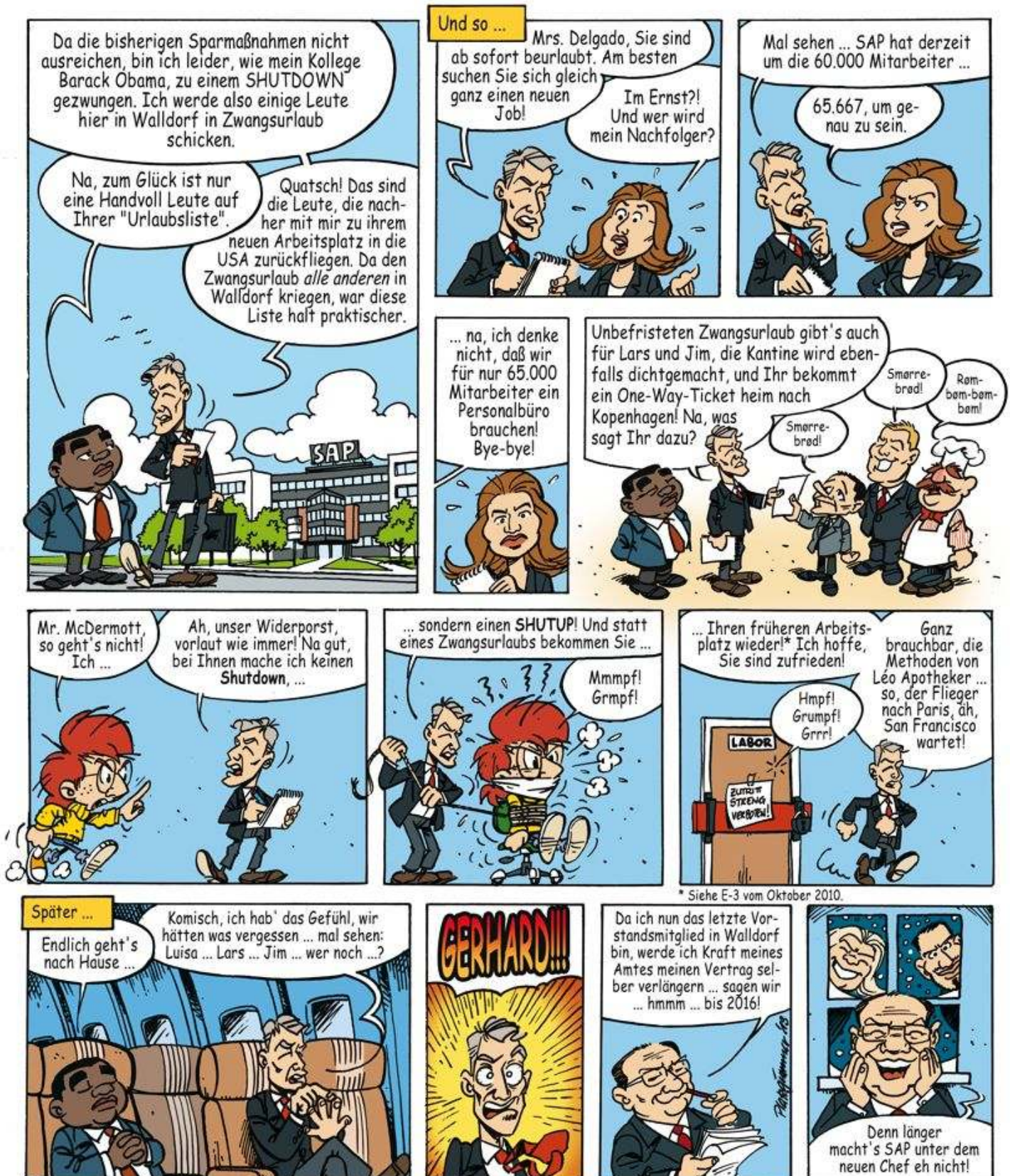
15-Jahr-Feier bei Tangro

Am 14. November 2013 veranstaltet Tangro einen Kundentag in Heidelberg. Dieser steht unter dem Motto „einfach.passend.flexibel“. Gleichzeitig wird auch das 15-Jahr-Firmenjubiläum gefeiert. Einen Schwerpunkt der Veranstaltung bilden Berichte aus der Praxis. Dabei werden folgende Fragen beantwortet: Wie können Prozesse im Umgang mit Geschäftsbelegen noch effizienter gestaltet werden? Wie lassen sich unproduktive Arbeiten vermeiden?

www.tangro.de

Oswald allein zu Hause

Die Schnellen packen die Koffer Richtung Palo Alto. Die Langsamen zählen die verbleibenden Tage. Luisa Delgado, Lars Dalgaard und Jim Snabe sind schon Geschichte. Demnächst folgt SAP CFO Werner Brandt. Nur der alte Fuchs Gerd Oswald hat wieder einmal alle ausgetrickst – vielleicht sogar IBM und Oracle?



... das aktuelle Stichwort ...

Wer hat Angst vor der Wolke?

Whistleblower Edward Snowden hat der Welt die Augen geöffnet und uns die Gewissheit gebracht: unsere Daten sind nicht privat, die NSA liest mit. Informationen über uns, unsere Unternehmen, Geschäfte, Wege, Beziehungen – das alles wird gesammelt und ausgewertet. Viele von uns sind ungewollt offene Bücher, legen Innovationen, Ideen, ganze Geschäftsprozesse offen. Fällt die Welt jetzt aus den Wolken oder gibt es noch eine Chance für die Cloud?

Auf 50 Milliarden Euro schätzt Bundesinnenminister Friedrich den wirtschaftlichen Schaden, der Deutschland jedes Jahr durch Wirtschaftsspionage und -kriminalität entsteht – unabhängig von Prism und Co. Das Risiko der Industriespionage unterschätzen vor allem kleine und mittelständische Unternehmen, obwohl auch gerade sie das Ziel ausländischer Spionage sind. Sie müssen über die Gefahren aufgeklärt, für die Themen IT-Sicherheit und Datenschutz sensibilisiert und mit konkreten Hilfestellungen unterstützt werden, vor allem beim Umgang mit Betriebs-Know-how. Die Sorglosigkeit der Mittelständler muss ein Ende haben: Da wir jetzt wissen, dass Daten einer großflächigen und anlasslosen Überwachung unterliegen, sollte man seine Baupläne der nächsten Gerätegeneration zum Beispiel nicht mehr in die Dropbox legen oder über den Gmail-Account austauschen.

Ganzheitliche ERP-Anwendungen als Software as a Service (SaaS) sind dabei sozusagen von Natur aus einem erhöhten Risiko ausgesetzt, da sie nahezu alle Geschäftsprozesse eines Unternehmens abbilden – von der Produktion und dem Personal über Forschung und Entwicklung bis hin zum Controlling und Marketing. Werden hier empfindliche Daten abgegriffen, ist der wirtschaftliche Schaden programmiert. Neben Bedenken bezüglich Datenschutz und Sicherheit verhindert aber auch eine häufig fehlende Flexibilität, dass standardisierte ERP-Komplettlösungen reißenden



Oliver Grün ist Gründer, Alleinaktionär und Vorstand der Grün Software AG sowie Präsident des Bundesverbandes IT-Mittelstand e. V. Seit 2013 ist er zudem Mitglied des IT-Beirates der Bundesregierung, der das BMWi zu Fragestellungen der digitalen Wirtschaft berät. Nach Abschluss seines Studiums zum Diplomingenieur promovierte Grün in der Wirtschaftsinformatik. 1989 gründete er sein Softwarehaus, in dem inzwischen an Standorten in Aachen, Berlin, Wien und Bratislava 100 Mitarbeiter beschäftigt sind.

Absatz am Cloud-Markt finden. Laut der Experton Group sollen die Ausgaben für SaaS-Warenwirtschaftslösungen von 35,1 Millionen Euro 2013 zwar auf 282,6 Millionen Euro bis 2017 steigen. Ursprünglich prognostizierten die Experten jedoch Umsätze von sogar 467 Millionen Euro im Jahr 2016. Die zuversichtliche Prognose musste nach unten korrigiert werden.

In der Zwischenzeit sind jedoch Cloud-basierte ERP-Lösungen auf den Markt gekommen, die speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen zugeschnitten sind und hierzulande gehostet werden. Hier sind Möglichkeiten zur individuellen Anpassung gegeben und die Nutzer können auf die deutschen Datenschutzrichtlinien vertrauen, wenn die Rechenzentren und Anbieterfirmen in Deutschland angesiedelt sind. Was also lernen wir aus Prism und Co.? Sicherlich nicht, dass wir auf Fortschritt und Technologien, auf Entwicklung und Effizienzsteigerung verzichten sollten, sondern, dass wir uns informieren, uns aufklären lassen und uns vor einem Abfluss von Wissen schützen. Vor allem sollten wir uns bewusst machen: Auch in Deutschland und Europa gibt es viele innovative Lösungen! Von einer Abhängigkeit von US-Technologien können wir uns ein gutes Stück weit lösen.

Diese erfreuliche Beobachtung machen wir auch bei deutschen E-Mail-Anbietern, die durch die Debatte rund um den Ausspähskandal einen großen Zulauf verzeichnen. Der „Spiegel“ berichtete, dass die Neuanmeldungen für den E-Mail-Dienst von Free-net um 80 Prozent gestiegen seien. Ein Umdenken findet also statt. Es gibt auch eine Reihe spannender Firmen und Start-ups in Deutschland, die innovative Verschlüsselungslösungen anbieten. Und auch deutsche Cloud-Lösungen können jetzt aus dem Schatten der übermächtigen US-Technologien heraustreten.

SAP-Anwender setzen mehrheitlich auf mobile Anwendungen

Trendsetter

Zwei Drittel der deutschsprachigen SAP-Anwender nutzen mittlerweile mobile Anwendungen, wie eine Onlinestudie der DSAG belegt. Weiter im Trend liegen Hana und die steigende Nachfrage an branchen- und prozessspezifischen Lösungen.



Der Einsatz von Hana könne in Unternehmen für einen gehörigen Produktivitätsschub sorgen, ist Hans Kaiser, Director Business Development bei Ecenta, überzeugt. Nach Angaben der deutschen SAP-Anwendergruppe haben bereits 14 Prozent der DSAG-Mitglieder konkrete Hana-Projekte gestartet. „Die Unternehmen erkennen zunehmend, wie Geschäftsprozesse durch Hana verbessert und beschleunigt werden können. Durch neue In-memory-Anwendungen sind plötzlich völlig neue Prozesse realisierbar, die vorher undenkbar waren.“ Um mobile Mitarbeiter und die Belegschaft vor Ort ideal zu unterstützen, suchen Unternehmen verstärkt nach Lösungen, die sich an den Bedürfnissen einzelner Branchen und den Erfordernissen spezieller

Prozesse ausrichten. So haben beispielsweise Finanzdienstleister andere Anforderungen an eine SAP-Lösung als Unternehmen der Automobilbranche. „Wir sehen in konkreten Kundenanfragen und aktuellen Projekten, wie speziell die Anforderungen mittlerweile sind. So fragen Unternehmen sowohl Apps für ihre Salesteams im Außendienst an als auch iPad-Anwendungen für Servicetechniker“, fasst Hans Kaiser zusammen. „Wichtig ist den Kunden jedoch immer, dass ihre spezifischen Prozesse möglichst einfach unterstützt werden. Einfach in der Bedienung, einfach in der Infrastruktur und einfach im laufenden Betrieb. Und nicht zuletzt einfach in der Anpassung an sich ändernde Randbedingungen.“ Beim Institut Straumann in Basel stattete Ecenta weltweit 800

Vertriebsmitarbeiter mit einer auf den Kunden zugeschnittenen mobilen Lösung aus. Basis dafür war die Standardanwendung SAP CRM Sales für iPhones. Ein weiteres Beispiel ist die von Ecenta entwickelte Anwendung Service Issue Management 2.0 zur Bearbeitung von Servicemeldungen auf dem iPad. Für die Zukunft plant das Unternehmen, weitere mobile SAP-Anwendungen für iPad und andere Plattformen zu entwickeln sowie die Verzahnung branchen- und prozessspezifischer Anwendungen mit Hana. „Mittlerweile laufen einige Hana-Projekte bei Großkonzernen. In nicht allzu ferner Zukunft werden auch große Mittelständler von In-memory-Anwendungen profitieren“, berichtet Hans Kaiser.

www.ecenta.com

Client focused.

Results driven.

SAP IT-Services

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

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

www.ciber.de

Mit smiScan mobile Transaktionen eigenständig entwickeln

Absolute Transparenz

Häufig ziehen SAP-Barcode-Lösungen hohe Lizenzkosten und Abhängigkeiten vom Systemlieferanten nach sich. Mit smiScan können nun mobile Transaktionen eigenständig entwickelt werden.

Alles was der Kunde für die Entwicklung von Screens und Prozesslogik benötigt, seien Programmierkenntnisse in ABAP, erklärt Stefan Hübner, geschäftsführender Gesellschafter bei Smilog. „Neben der Senkung der Ausgaben bietet die Unabhängigkeit unseres Systems einen Vorteil gegenüber anderen Anbietern. Außerdem ist beim Einsatz von smiScan keine Middleware notwendig. Mehrsprachigkeit und fertige Templates runden den Funktionsumfang ab.“ Die Barcode-Lösung besteht aus den zwei Komponenten Basismodul und dem Client für das mobile Terminal. Das Basismodul wird durch einen Transportauftrag im SAP-System des Kunden in einem eigenen Namensraum installiert und stellt das Rahmenprogramm, Tabellen für die Administration, den Screendesigner und vorentwickelte Templates zur Verfügung. Farbe, Touchscreen und Grafik sowie Schriftgrößen lassen sich einfach bearbeiten. Templates verringern die Programmierungsarbeit. „Der Screendesigner für die Entwicklung der auf den Terminals dargestellten Masken ist ebenfalls komplett im SAP integriert, sodass für diesen keine weiteren Lizenzkosten anfallen“, so Hübner. Der Client wird mit einem einzigen File auf dem mobilen Barcode-Terminal des Kunden installiert. Bei neu entwickelten SAP-Prozessen bleibt dieser bestehen und eine erneute Anpassung der Devices ist nicht notwendig. „Wir legen auf Transparenz unserer Produkte und Dienstleistungen sehr großen Wert“, erklärt Hübner. „Der Kunde sieht auf den ersten Blick sämtliche Investitions- und Folgekosten. Unser Angebot für die Integration von smiScan beinhaltet deshalb auch die Wartungspauschale des Systems für das komplette erste Jahr nach dem Go Live.“ Zudem würden sich die Terminal-Lizenzen nicht auf bestimmte Geräte beziehen, sondern auf die SAP-Instanz.

Das heißt, dass der Käufer bei der Nutzung von 25 Geräten auch nur exakt so viele Lizenzen benötigt. Fällt ein Device aus und ein Ersatzexemplar übernimmt die Arbeit, erhält das neue Terminal die Lizenz des ausgefallenen Gerätes. Die Verwaltung der Lizenzen findet mit wenig Aufwand im SAP durch den Kunden selbst statt. Zudem beschränkt sich der Datenfluss auf geringe Mengen von 2,5 bis drei Kilobytes pro Request. Auch bei schwacher Verbindung besteht so eine hohe Performance bei der Übermittlung der gescannten Barcodes. Verlässt der Mitarbeiter den Bereich mit Funkabdeckung und verliert so die Verbindung zum SAP, speichert der Client alle Daten und ermöglicht es dem Kommissionierer so, seine Arbeit nach dem Reconnect im Lager fortzusetzen. Auf Wunsch steht auch ein smiScan-Offline-Client zur Verfügung. Ist das SAP-System zum Beispiel wegen geplanter Wartungsarbeiten nicht erreichbar, werden Daten auf dem Terminal oder einem externen Server zwischengespeichert und synchronisiert, sobald SAP wieder verfügbar ist. So kann im Lager rund um die Uhr gearbeitet werden, obwohl SAP nicht zur Verfügung steht.

Keine Middleware notwendig

Ab der Version SAP 4.6C entfällt jegliche Middleware. So können SAP und das mobile Terminal immer direkt miteinander kommunizieren und die Anschaffung weiterer Hardware entfällt. Zusätzlich wurden Lösungen wie Wareneingangs- oder Inventurerweiterungen eingebaut. Smilog bietet zur Erprobung der Lösung eine Testinstallation an: Hierfür wird der komplette smiScan-Funktionsumfang auf dem SAP-Testsystem des Kunden installiert. Zusammen mit einem Leih-Terminal, welches zum Ready-to-Test-Bundle dazugehört, besteht

so die Möglichkeit, smiScan für einen bestimmten Zeitraum zu testen und sich dann zu entscheiden.

www.smilog.de



Stefan Hübner ist geschäftsführender Gesellschafter bei Smilog.

ZUERST BEGUTACHTEN, DANN ZAHLEN!

Das E-3 Magazin auf Tablets, Smartphones und im Web: Die ersten elf Seiten – vom Editorial bis hin zum legendären E-3 Comic – sowie die komplette Seitenübersicht im Kleinformat beziehen Sie kostenlos. Die Vollversion erhalten Sie durch Kauf einer Einzelausgabe oder eines Jahresabos.

DER ELEKTRONISCHE VORSPRUNG

Das E-3 Magazin erscheint am letzten Montag des Vormonats, das gedruckte Heft liegt somit rechtzeitig zum Monatsbeginn auf Ihrem Schreibtisch. Die elektronische Ausgabe ist bereits fünf Tage vorher abrufbar. Dieser Informationsvorsprung zahlt sich für Ihren persönlichen Erfolg aus!

FINDEN, LESEN, DRUCKEN

Die Volltextsuche ist übersichtlich sortiert, sowohl nach Seiten als auch nach Textausschnitt. Lesen am Bildschirm, am Tablet und Smartphone ist aufgrund der automatischen Zoomfunktion sehr einfach. Über die Web-Anwendung können Teile des Magazins oder die gesamte Ausgabe als PDF geladen und gedruckt und mit anderen geteilt werden.

ARCHIVIEREN, VERTEILEN, ARBEITEN

Das E-3 Magazin ist ein Bildungsmedium mit technischen, organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Nachrichten für die SAP®-Community.

Die elektronische E-3 Ausgabe ermöglicht das Archivieren, Verteilen und Drucken von Seiten. Somit lässt sich Wissen teilen und das nächste Meeting optimal vorbereiten.

(Eine kommerzielle Nutzung der PDFs in Form von Sonderdrucken, allgemeinen Downloads etc. ist aufgrund des Copyrights und der E-3 Lizenz nicht möglich. Anfragen bitte an den E-3 Verlag B4Bmedia.net AG, +49/89/2102840, www.b4bmedia.net)

EINMAL ZAHLEN – ALLE PLATTFORMEN

Egal auf welcher Plattform Sie das E-3 Magazin gekauft haben, die Leseberechtigung kann auf jedes iOS- und Android-Gerät übertragen werden. Nach einer einmaligen Registrierung ist auch das Lesen am PC inklusive Druck und Download möglich.



DIE NEUE APP FÜR iOS UND ANDROID



www.e-3.de





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

Blauäugige Kriegserklärung

Die SAP-Community-Wellness-Strategie wird beendet. Es ziehen Gewitterwolken auf. Oracle und SAP kündigen den JDK-Support-Vertrag. SAP wird vertragsbrüchig gegenüber IBM hinsichtlich der Bereitstellung von DB2 Blu. Und Hana hat seine ersten CIO-Opfer. Es steht schlecht um das Projekt von Hasso, Bill und Vishal.

Jetzt geht es los: „The JDK support contract between Oracle and SAP will be terminated by Oracle (effective 31. 12. 2013). Due to Oracle's termination of the agreement, SAP cannot provide Oracle JDK support coverage starting from January 2014. SAP has built a JDK, called SAP JVM. For example, SAP JVM has been used by SAP NetWeaver for years; especially several thousand SAP NetWeaver 7.0 and 2004 Web AS Java systems have been migrated successfully to SAP JVM since 2011.“ (Quelle: SAP Note 1920326)

Ist das eine technische Notwendigkeit, Boshaftigkeit oder Kriegserklärung? Tatsache ist, dass Oracle auf der eigenen Hausmesse vor wenigen Wochen in San Francisco einen Gegenentwurf zu SAP Hana präsentierte. Ob das In-memory Computing von Larry Ellison gut genug ist, können meine Mitarbeiter noch nicht beantworten. Tatsache hingegen ist, dass Oracles neue In-memory-DB den gleichen Ansatz fährt wie IBM DB2 Blu: Man flanscht etwas an die existierende Datenbank und wenn man Glück hat, bewegt sich nun alles ein wenig schneller.

Für SAP-DB2-Bestandskunden gibt es, wie immer, auch die Blu-Option kostenlos. Wie in der Vergangenheit sollen auch diesmal die SAP-Business-Suite-Anwender ohne Mehrkosten profitieren. Zumindest ist das zwischen SAP und IBM durch einen Vertrag vereinbart. Quasi in letzter Sekunde hat jedoch Vishals Hana-Truppe die Gefahr erkannt und ein Veto eingelegt. Hana verkauft sich schleppend und jetzt kommt IBM mit dem kostenlosen Update DB2 Blu. Meine Mannschaft hat Blu auf einem Testserver customized: IBM hat mit SAP in den vergangenen zwei Jahren die In-memory-Computing-Komponente von DB2 fertiggestellt. Die operative Premiere und Freigabe waren als IBM-Event geplant auf der SAP TechEd 2013 Amsterdam Anfang November. Aber SAP verweigert die Freigabe. Somit kann jeder Bestandskunde die DB2-Blu-Version downloaden, darf diese aber nicht in einem Produktivsystem verwenden. Ein Deadlock, würde der Informatiker sagen. Nicht ganz, denn es gibt gültige Verträge zwischen IBM und SAP, sodass Vishals Hana-Truppe lediglich auf Zeit spielen kann. Dennoch ist dieser Zustand sehr ärgerlich und bringt beiden Seiten kein Renommee.

„Wenn sich zwei streiten, freut sich ein Dritter“, sagt meine Frau, die meine Notizen für die E-3 Kolumne gefunden hat und in mein Arbeitszimmer kommt. Theoretisch Larry Ellison, aber es ist komplizierter. Hana ist noch keine ausgereifte Datenbank.

Aber sie kann ein paar spektakuläre Kunststücke. Somit wäre die Kombination aus Business Suite, BW, Hana und DB2 Blu eine Variante. „Na bitte, da haben wir die Lösung“, freut sich meine Frau und will noch einen Abendspaziergang machen. „Warte“, sage ich, denn das war nur ein möglicher, technischer Ansatz. Wie steht es um die strategische Dimension? Hasso und Vishal haben mit Hana einen Allmachtsanspruch gestellt: Hana soll sowohl eine On-premise-Plattform als auch eine Cloud-Lösung sein, sowohl OLAP als auch OLPT können. Letztendlich will SAP nicht nur die Applikationsebene, sondern auch die Middleware (NetWeaver und SolMan) und die Datenbank (Hana) kontrollieren. Die Betriebssystemebene überlässt man Suse Linux. Und mit Hardware ist ohnehin nichts zu verdienen, siehe Sun.

Hana-Hardware: Meine anonyme E-Mail-Bekannntschaft Michael Missbach hat mich nach Walldorf zur Eröffnung des Cisco-SAP-Competence-Centers eingeladen. Ein wichtiger Event mit spannenden Diskussionen: Wer denn nun die beste Hardware für Hana hat? Ob sich Hana produktiv virtualisieren lässt? Kann es eine Hana Cloud geben? Leider bin ich am 11. November in Singapur – vielleicht schicke ich eine Vertretung. Auf dem Flug werde ich mich ohnehin mit Hana beschäftigen, seit ich auf meinem Notebook unter Windows 8 eine VMware Workstation mit Linux und virtuellem Hana betreibe sowie auf diese aus Windows mit Hana Studio zugreife (Intel i7 mit 16 GB Memory).

Hasso und Vishal haben gehofft, auf einige Zeit mit Hana ein Alleinstellungsmerkmal zu besitzen – jetzt grätschen Oracle und IBM rein. Gleichzeitig laufen die Hana-Geschäfte unbefriedigend. Die Bestandskunden sind skeptisch und folgen dem Leitspruch: Never change a running system! Ein Kollege ist mit Hana gescheitert. Der ehemalige CIO bei Yazaki Europe Limited in Köln hat motiviert durch SAP versprochen, dass die BW-Performance deutlich steigt. Grau ist alle Theorie. In der Praxis brachte Hana ein schwaches Ergebnis. Ich habe mir den Vorfall schildern lassen. Meinen CIO-Kollegen trifft eigentlich nur eine Schuld, er vertraute den Versprechungen von Vishal Sikka zu sehr. Es gibt fantastische Erfolgsgeschichten und Anwendungen mit Hana, diese sind aber singuläre Ereignisse in der weiten ERP-Welt. Die wenigsten Hana-Erkenntnisse lassen sich auf andere Szenarien übertragen. Fast jedes Hana-Projekt beginnt wieder bei null: scheitert spektakulär oder wird eine Sensation.

noname@e-3.de

Vishal Sikka verkündete Mitte Oktober das Ende von SAP Business ByDesign (BuByDe)

Peinlich! BuByDe ist tot!

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

Lars Dalgaard, Gründer von SuccessFactors und ehemaliges SAP-Vorstandsmitglied für Cloud Computing, erklärte bereits im Mai 2012 das SAP-Produkt Business ByDesign (BuByDe) für tot. Wenige Wochen danach entstand dazu eine Karikatur des E-3 Illustrators Robert Platzgummer (Ausschnitte siehe diese Seite, das Original findet sich im E-3 Magazin Juli/August 2012). In der E-3 Oktoberausgabe dieses Jahres schrieb der Kolumnist no/name: „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.“ Ein paar Tage später erklärte SAP-Vorstandsmitglied und Chief Technology Officer (CTO) Vishal Sikka, wie schon 18 Monate zuvor sein Kollege Lars Dalgaard, das Produkt BuByDe für tot. Lediglich eine kleine Entwicklungsmannschaft in Indien soll sich um die Weiterentwicklung und den Support kümmern.

Damit hat nicht nur der CIO von Hilti, am Südrand der Republik, ein Problem,

sondern auch etwa knapp eintausend weltweite BuByDe-Bestandskunden, die auf das falsche Pferd gesetzt haben. Unser Kolumnist no/name hat es als Erster gewusst, aber natürlich zu spät für die wenigen BuByDe-Kunden, die hätten auf den Cloud-Computing-Pionier Lars Dalgaard hören sollen. Er erklärte bereits auf der Sapphire 2012 in Orlando das Produkt BuByDe für inadäquat – man könnte bestenfalls einige Teile daraus weiterverwerten. Sein Vorstandskollege Jim Hagemann Snabe widersprach dieser Darstellung umgehend und erklärte, dass BuByDe weiterhin ein strategisches Produkt der SAP sei – was letztendlich ja nichts über Leben oder Tod aussagt. Im Mai 2012 wurde die Aussage von Dalgaard noch als interner Kompetenzstreit zwischen ihm und Vishal Sikka von den Analysten interpretiert. Jetzt musste Sikka selbst die Niederlage verkünden und damit den visionären Blick von Dalgaard bestätigen. Interessant erscheint in diesem Zusammenhang die Rolle der IT-Analysten in den vergangenen 18 Monaten: Kaum einer traute sich die Überschrift der Robert-Platzgummer-

Illustration auszusprechen, „BuByDe ist tot“. Zu mächtig ist SAP und zu abhängig die Analystenszene, um auch unbequeme Wahrheiten zum Vorteil der Bestandskunden zu verkünden: Noch in dieser Ausgabe auf Seite 32 versucht Bo Lykkegaard, Research Director European Enterprise Application bei IDC EMA, das Produkt BuByDe schönzureden und die Entscheidung von Hilti zu rechtfertigen.

Das Nachsehen haben nicht nur die fast 1000 BuByDe-Bestandskunden, inklusive Hilti und DSAG e. V./GmbH, sondern auch die SAP-Partner-Community. Zahlreiche Partner haben viel in BuByDe investiert, manche haben sogar das gesamte Geschäftsmodell an BuByDe ausgerichtet. Letztendlich hat es nichts geholfen, weil man nicht gleichzeitig SuccessFactors kaufen, Lars Dalgaard zum Cloud-Computing-Vorstand ernennen und auch noch BuByDe vermarkten kann. Was das Thema Cloud Computing betrifft, schlägt SAP wie ein Ertrinkender um sich. Das ist keine Strategie mehr, sondern nur noch Verzweiflung. Jetzt ist BuByDe tot. (pmf)



Co-CEO Jim Hagemann Snabe fragte SuccessFactors-Gründer und Vorstandskollegen Lars Dalgaard um Rat, der meinte auf der Sapphire 2012 Orlando: „Wenn du entdeckst, dass du ein totes Pferd reitest, steig ab!“

Lünendonk-Marktanalyse: BI-Anbieter gut im Geschäft

Satte Umsätze

Mit BI-Standardsoftware konnten Hersteller 2012 nach wie vor bessere Umsätze erzielen als die übrigen Player auf dem Softwaremarkt – so jedenfalls das Ergebnis einer Studie, die das Marktforschungsunternehmen Lünendonk kürzlich vorlegte. Und die Prognosen skizzieren auch für die Zukunft ein starkes Wachstum in diesem Segment.

Von Petra Adamik, freie Journalistin

Die jährlich aufgelegte Lünendonk-Studie beleuchtet deutsche Unternehmen, die mehr als 50 Prozent ihres Umsatzes ausschließlich mit Standardlösungen im Business-Intelligence-Segment erwirtschaften. Bei dieser Betrachtung bleiben Giganten wie IBM (SPSS) oder SAP naturgemäß außen vor, da sie zu viele andere Produkte im Angebot haben. Spitzenreiter des untersuchten Marktsegmentes ist laut Lünendonk SAS mit einem Umsatz von rund 134 Millionen Euro, gefolgt von Teradata mit 50 Millionen Euro. Auf Platz drei sehen die Analysten MicroStrategy mit einem Umsatzvolumen von 35 Millionen Euro. Die Analysten erheben allerdings nicht den Anspruch, einen vollständigen Marktüberblick zu geben. Mario Zillmann, Leiter Professional Services bei Lünendonk, erklärt das damit, dass sich in diesem Marktsegment neben den etablierten auch noch zahlreiche neue oder kleinere Anbieter tummeln, die teilweise nur Nischenmärkte bedienen, was eine vollständige Übersicht nahezu unmöglich mache. Darum haben sich die Analysten auf die wesentlichen Protagonisten des Marktes konzentriert, von denen letztendlich 22 Unternehmen die Fragen der Analysten beantworteten. Die Auswertung der Analysten ergab für 2012 ein Umsatzwachstum um 11,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit wuchs der Umsatz von 406,8 auf 441,4 Millionen Euro. Die übrigen Protagonisten auf dem deutschen Softwaremarkt legten lediglich um 5,1 Prozent zu. Für den gesamten deutschen Markt für BI-Standardsoftware ermittelte Lünendonk ein Wachstum von 1,1 auf 1,2 Milliarden Euro. Das belegt, dass Anbieter, deren Kerngeschäft im BI-Segment liegt, etwa 40 Prozent Anteil am Gesamtvolumen des Marktes haben. Die für die Studie befragten Anbieter geben sich auch für die kommenden Jahre optimistisch und rechnen bis 2018 mit Wachstumsraten im zweistelligen Bereich.



Business Analytics im Aufwind

Business Analytics ist im Aufwind und etabliert sich neben Business Intelligence zunehmend. Die Studie versteht dabei unter Business Analytics Prognosefähigkeiten auf der Basis statistischer Analysen, für die vorhandene Daten aufbereitet und mit Wahrscheinlichkeitsangaben versehen werden. Business Intelligence meint hingegen lediglich die rückwärtsgewandte Analyse des Datenmaterials, so die Analysten. Den Aufschwung von Business Analytics bestätigen auch die Studienteilnehmer, die fast einstimmig von einer höheren Nachfrage für Applikationen dieser Art ausgehen. In puncto SaaS-Lösungen verhält sich die BI-Nutzergemeinde dagegen zögerlich. Allerdings rechnen die befragten Softwareanbieter zu 60 Prozent mit einer zunehmenden Nachfrage nach diesem Bezugsmodell. Stark

nachgefragt sind zudem Business-Performance-Managementprodukte. Eingesetzt wird das Gros der Business-Analytics-Lösungen in den Bereichen Vertrieb und Marketing sowie im Risikomanagement. So lassen sich mit den entsprechenden Lösungen Versicherungsbetrügereien bei der Hausrats-, Diebstahl- oder Unfallversicherung verhindern, heißt es.

Mittelstand bleibt wichtige Zielgruppe

Ein wichtiges Wachstumssegment für BI ist und bleibt der Mittelstand, so die Befragten, obwohl der Umsatz bei dieser Klientel 2012 auf Vorjahresniveau stagnierte. „Viele kleine und mittlere Unternehmen setzen für ihr Controlling und viele andere Auswertungen immer noch auf Excel“, erklärt Peter Sinn, Geschäftsführer von CP Corporate Planning. Aus diesem Grund betrachten die Teilnehmer der BI-Studie eher Microsoft als SAP oder IBM als direkte Konkurrenz.

Der Hype um Big Data macht auch vor der BI-Gemeinde nicht halt und wird von den befragten BI-Unternehmen als eine der größten Herausforderungen für die kommenden Monate gesehen. Um immer komplexere und mächtigere Datenvolumen zu bewältigen, müssen die Anwendungen den steigenden Anforderungen angepasst werden. Die Fachbereiche der Kunden wollen die benötigten Informationen in Echtzeit, wobei nicht nur eigene Firmendaten, sondern auch externe Daten in die BI-Auswertungen einfließen sollen. Zu den wichtigsten Aufgaben, denen sich die BI-Softwareanbieter in nächster Zeit stellen müssen, gehören zudem die Integration mobiler Lösungen sowie eine engere Verzahnung der Fachbereiche mit der IT.

www.luenendonk.de

Logo	Veranstaltungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
 OUTPERFORM THE FUTURE™	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		
	2. smart con SAP 2013	Die 2. smart con SAP fokussiert sich auf die Herausforderungen und Lösungen der Konsolidierung von SAP System- & Applikationslandschaften bzw. Harmonisierung von Daten und Geschäftsprozessen.	we.CONECT Global Leaders GmbH Peter Haack Gertraudenstr. 10–12 10178 Berlin
	11. und 12. November 2013 MARITIM proArte Hotel Berlin Friedrichstraße 151, 10117 Berlin		
	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		
 	Connected Products 2013	Erfahren Sie alles über die Entwicklung eingebetteter Systeme und intelligenter Anwendungen, mit denen Menschen, Maschinen und Informationen vernetzt werden. Lösungsansätze von Experten aus der Industrie werden gezeigt.	Management Circle AG Stephan Wolf Postfach 56 29 65731 Eschborn/Ts.
	19. und 20. November 2013 Hilton Frankfurt Hochstraße 4, 60313 Frankfurt/M.		
	2. Enterprise BI Reloaded 2013	Die 2. Enterprise BI Reloaded fokussiert sich auf zukünftige Herausforderungen, aktuelle Konsolidierung & Integration von Business Intelligence und Business Analytics im Spannungsfeld SAP und Enterprise 3.0.	we.CONECT Global Leaders GmbH Peter Haack Gertraudenstr. 10–12 10178 Berlin
	25. und 26. November 2013 STEIGENBERGER HOTEL BERLIN Los-Angeles-Platz 1 10789 Berlin		
	3rd Big Data World Congress	A vital topic for all aspects of the modern-day enterprise, big data and our increasing ability to analyse in real-time leading to new levels of understanding about our business efficiency, customers and ROI.	Informa Telecoms & Media Murat Ozturk-Walker Murat.Ozturk-Walker@informa.com 00 44 207 0175 640
	3. und 4. Dezember 2013 The Westin Grand, München		

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

Mehr Pragmatismus bitte!

Der deutschen Unternehmen liebster Spielzeug sind Regeln. Und, wenn die Regeln nicht greifen, Verbote. So scheint es zumindest, wenn es nach den Ergebnissen der PAC-Studie „Mobile Device & Application Management in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und der Schweiz“ geht.

Um es vorwegzunehmen: Ja, Regeln sind wichtig in einem Umfeld, in dem immer mehr Mitarbeiter mit ihren Smartphones und Tablets auf geschäftskritische Daten und Anwendungen zugreifen. Und ja, es ist gut, dass deutsche Unternehmen sich als Vorreiter bei der Umsetzung von Regeln für die Versorgung mit mobilen Endgeräten und für den Umgang mit mobilen Daten und Inhalten präsentieren. Und nochmals ja: Es ist eine gute Nachricht aus deutscher Perspektive, dass Deutschland bei der Umsetzung von technischen Lösungen für Mobile Device, Application and Content Management (MxM) zu den Vorreitern zählt.

Aber: Regeln und Verbote sind dann fehl am Platz, wenn sie an der Lebenswirklichkeit vorbeigehen, die Produktivität und Motivation der Mitarbeiter hemmen und sich deshalb auch nicht durchsetzen lassen. Bring your own Device (BYOD) muss man nicht mögen – aber es lässt sich dauerhaft nicht verhindern, dass Mitarbeiter an der IT vorbei und allen Verboten zum Trotz ihre eigenen, schmucken Tablets benutzen. Und warum sollten die Mitarbeiter nicht die eine oder andere App selbst herunterladen, wenn sie ihnen für ihre Tätigkeit als sinnvoll erscheint? Geht nicht?! Es geht! Man muss nur mal über die Grenzen schauen: Nicht nur die liberalen Briten, sondern auch die vermeintlich

so konservativen und auf Sicherheit bauenden Schweizer Unternehmen sind Deutschland sowohl in puncto BYOD-Akzeptanz als auch bei der Umsetzung praktikabler Regeln für die Nutzung mobiler Anwendungen voraus.

Um Regeln und Verbote effektiv und individuell umzusetzen, vertrauen schließlich drei Viertel der Unternehmen hierzulande ausschließlich auf die Server und Mitarbeiter im eigenen Rechenzentrum. Hier ist ein Umdenken erforderlich, denn angesichts der zunehmenden Komplexität fühlen sich viele Unternehmen mit dem Betrieb von MxM-Lösungen überfordert. Aus dieser Perspektive ist es positiv zu bewerten, dass sich viele Unternehmen hierzulande Cloud-Angeboten nicht gänzlich verschließen, sondern sich deren Nutzung zukünftig unter gewissen Einschränkungen vorstellen können. Immerhin! Vielleicht gelingt ja doch irgendwann der MxM-Zaubertrank – aus deutscher Präzision mit einem Schuss Pragmatismus.

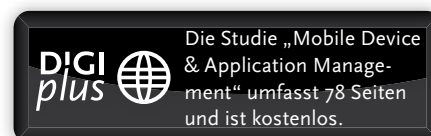
Die Schweiz zeigt sich liberal

Verantwortliche in Schweizer Unternehmen ebenso wie Vertriebsbeauftragte mit Fokus auf die Schweiz werden sich bestätigt fühlen. Denn die Ergebnisse der Studie zeigen auch klar: Es lohnt sich, bei der Bewertung von IT-Trends die Schweiz gesondert – und nicht als Anhängsel

Deutschlands – zu betrachten. Auch sollten Planzahlen für die Eidgenossenschaft nicht pauschal aus irgendwelchen DACH- oder EMEA-Strategien abgeleitet werden. Denn erstens ergeben sich landesspezifische Besonderheiten in puncto Mobility Management, insbesondere im Vergleich zum großen Nachbarn nördlich der Alpen. Zweitens räumen sie mit einigen Pauschalurteilen à la konservative Schweizer Unternehmen auf. So präsentiert sich die Schweiz nicht nur als Land mit der größten Smartphone-Dichte in den Unternehmen, sondern zeigt sich auch liberal mit Blick auf die geschäftliche Nutzung privater Endgeräte genauso wie bei der Nutzung mobiler Anwendungen durch die Mitarbeiter. Hier setzen die Schweizer (ähnlich wie die Briten) auf pragmatische Lösungen statt auf strikte Reglementierung oder Verbote.

Umgekehrt müssen sich Schweizer Unternehmen fragen lassen, warum sie bei der Umsetzung technischer Lösungen für Mobile Devices, Application und Content Management im europäischen Vergleich hinterherhinken. Dass MxM-Lösungen nicht relevant seien – wie fast die Hälfte der Schweizer Unternehmen meint –, ist angesichts der Bedeutung der Sicherheit schlicht nicht nachvollziehbar. Ebenfalls kaum nachvollziehbar sind die Cloud-Verweigerer, wo doch – Prism hin oder her – selbst in Deutschland viele Unternehmen bereit sind, Cloud-Lösungen mit Einschränkungen zu akzeptieren. Unser Credo: Der Blick über die Landesgrenzen hinaus lohnt sich – für beide Seiten.

Nicole Dufft analysiert seit mehr als zehn Jahren die Marktentwicklungen und Trends in der ITK-Branche, mit Fokus auf die Themenbereiche Cloud, Collaboration und Mobility. Als Mitglied der Geschäftsleitung von PAC Deutschland leitet sie die Business Unit PAC/Berlecon in Berlin sowie das PAC-Marktforschungsteam in Hamburg.



www.pac-online.de

Kommentar

In-memory Computing: SAP lässt Fragen unbeantwortet

Wenn sich zwei streiten

Das Unheil zeichnete sich auf der diesjährigen In-memory Computing Conference in Frankfurt/M (IMCC 2013) ab. Unter dem Begriff In-memory Computing präsentierte IBM die Version DB2 Blu. Das verstimmte einige SAP-Mitarbeiter.

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

SAP ist sehr erfolgreich. Damit auch groß, global und bunt. Und manchmal weiß das eine Ende nicht, was das andere plant. Diesmal finden sich auf der einen Seite Vishal Sikka, Chief Technology Officer der SAP, verantwortlich für Hana mit den zwei Außenstellen Potsdam (Hasso-Plattner-Institut, HPI) und Walldorf (SAP); auf der anderen Seite steht das SAP-Partner-Port in Walldorf, wo seit zwei Jahren IBM und SAP an einer neuen Version der erfolgreichen DB2 arbeiten. Diesen Herbst hätte die allgemeine Verfügbarkeit für die DB2-In-memory-Computing-Erweiterung Blu erfolgen sollen. Bereits auf der IMCC 2013 wurde DB2 Blu im Juni präsentiert. Die Arbeiten sind abgeschlossen. Die Tests waren erfolgreich und Blu steht zum Download vom SAP-Servicemarktplatz bereit. Nur gibt es noch immer keine Freigabe (Release Note) durch SAP. Das Hana-Team unter Führung von Hasso Plattner und Vishal Sikka hat ein Veto eingelegt – aus deren Sicht verständlich! SAP-Bestandskunden bekommen wie alle DB2-Erweiterungen/Innovation kostenlos, das ist in einem Vertrag zwischen SAP und IBM festgelegt. Nun ist DB2 Blu aufgrund der verwendeten In-memory-Technologie sehr schnell – nicht ganz so schnell wie Hana, aber schnell genug für die meisten SAP/IBM-Bestandskunden. Der Gedanke liegt nahe: Warum die gesamte Datenbank tauschen, wenn es In-memory-Technologie auch durch die Erweiterung Blu gibt. „Never change a running system“ ist auch Vishal Sikka in Palo Alto bekannt und nicht nur er fürchtet um den Erfolg seiner Datenbank Hana. Warum soll ein Bestandskunde auf eine neue noch wenig erprobte und mitten in der Entwicklung befindliche Datenbank umsteigen, wenn er mit IBM DB2 seit vielen Jahren ein erfolgreiches und stabiles System für die SAP Business Suite im Rechenzentrum hat?

Vereinfacht gesagt: Es gibt einen Disput zwischen SAP und IBM. Die einen fürchten um den Erfolg von Hana, die anderen berufen sich auf einen gültigen Vertrag. Tatsache ist, dass DB2 Blu fertig für die allgemeine Freigabe ist, die auf der SAP TechEd in Amsterdam Anfang November hätte erfolgen sollen. Aber SAP spielt auf Zeit. Wohlwissend um den SAP/IBM-Vertrag, um die Leistungsfähigkeit von Blu und um die eigenen Schwächen bei Hana versuchen Hasso Plattner und Vishal Sikka, die IBM-Freigabe hinauszuzögern. Um nun etwas Licht in diesen „Deadlock“ zu bringen, hat das E-3 Magazin fünf Fragen an SAP gestellt. Hier die Fragen und SAP-Antworten:

1: Die Erweiterung Blu ist vollständig in die aktuelle IBM-DB2-Version implementiert, die vom SAP-Servicemarktplatz geladen werden kann – aber immer noch nicht durch SAP (Release Note) freigegeben. Warum?

2: Hasso Plattner und Vishal Sikka haben IBM DB2 Blu getestet und sind über die gute Performance „erschrocken“, sodass nun der Verdacht im Raum steht, die Blu-Freigabe

wird zugunsten von Hana verzögert. Man spielt auf Zeit. Kann das stimmen?

3: Laut einem Vertrag zwischen SAP und IBM werden kostenpflichtige DB2-Erweiterungen an die SAP-Bestandskunden ohne Mehrkosten weitergegeben – gilt laut Vertrag auch für Blu. Dennoch verweigert SAP im Moment die Verfügbarkeit. Dieser Umstand eskalierte mittlerweile bei IBM auf Executive Level (Armonk, NY, USA). Wissen Sie davon oder wer ist bei SAP mit dieser Thematik befasst?

SAP zu den Fragen 1, 2 und 3: „Wir pflegen mit IBM über sehr viele Jahre hinweg eine sehr enge und vertrauensvolle Partnerschaft und Zusammenarbeit. Bezüglich der IBM-DB2-Erweiterung ‚Blu‘ kommen wir in unseren Gesprächen gut voran. Die Freigabe von Blu und die Verfügbarkeit dieser Erweiterung zugunsten von SAP Hana verzögern wir keinesfalls.“

4: Die dominierende Stellung der SAP Business Suite schafft bezüglich Hana ein ähnliches Verhältnis wie Microsoft Windows und Internet Explorer. Marktbeobachter sehen einen Anlassfall für das EU-Wettbewerbsrecht und eine Gefahr für SAP (Marktdominanz). Ist diese Perspektive richtig?

SAP: „Nein, diese Perspektive ist falsch. Die SAP Business Suite kann nach wie vor ohne die SAP-Hana-Plattform erworben werden und läuft mit jeder branchenüblichen Datenbank wie von Oracle, IBM oder auch Microsoft.“

5: Aus den Erfahrungen der IMCC 2013 Frankfurt/M und den nun vorliegenden Informationen könnte man vermuten, dass es atmosphärische Störungen zwischen SAP und IBM gibt. Wie sehen Sie die aktuelle Situation?

SAP: „Wir pflegen mit IBM eine sehr gute Partnerschaft seit vielen Jahren.“

Wenn sich zwei streiten, freut sich ein Dritter: Die führende Datenbank in der SAP-Community kommt von Oracle. In den vergangenen Jahren hat IBM mithilfe von SAP viele Oracle-Datenbanken zugunsten von DB2 abgelöst, aber diese Strategie findet wahrscheinlich aufgrund von Hana ein Ende. Oracle bleibt aber dominierend und hat vor Kurzem auf der eigenen Hausmesse in San Francisco ebenfalls eine In-memory-Computing-Erweiterung angekündigt. Das Prinzip scheint ähnlich dem von IBM zu sein: „Never change a running system“, sondern flansche eine Erweiterung an! Damit wird nun Hana von zwei Seiten in Bedrängnis kommen. SAP sollte demnach den Streit mit IBM schnell beenden und sich auf die eigene Kernkompetenz konzentrieren, bevor man links und rechts überholt wird.

www.e-3.de

IBM und T-Systems als Hana Enterprise Cloud Provider zertifiziert

Mit Turbo in die Zukunft

Die SAP-Partner T-Systems und IBM sehen in der Hana-Plattform enorme Potenziale, nicht nur aufgrund der Geschwindigkeit, sondern vor allem wegen der integrierten Analysemöglichkeiten.



» Hana ist ein Turbo für die Auswertung großer Mengen strukturierter Daten. «

Ferri Abolhassan ist T-Systems-Geschäftsführer.

Der Walldorfer Softwarekonzern verspricht sich und seinen Kunden durch Hana enorme Leistungssteigerungen: So sollen große Datenmengen aus Geschäftsanwendungen schneller als bisher verarbeitet werden und die Ergebnisse von integrierten Analysemethoden können unmittelbar in Geschäftsentscheidungen einfließen oder neue Geschäftsprozesse generieren. Auch soll es möglich sein, gesetzliche Auflagen einfacher und schneller zu erfüllen. So erhofft sich SAP auch in der Bankenindustrie großes Interesse an Hana.

T-Systems: Dynamic Cloud Platform

Um Big Data Services aus der Cloud bereitstellen zu können, hat T-Systems in die spezifische Infrastruktur der Hana-Plattform, in Integration Consulting, Prozesse und Training investiert. Mit dem Hana-Know-how will die Telekom-Tochter ihren Kunden Anwendungen für High Performance Business Intelligence im

Big-Data-Umfeld anbieten, mit denen sie Massendaten nahezu in Echtzeit auswerten und zu Informationen für die Unternehmenssteuerung verdichten können. „Hana ist ein Turbo für die Auswertung großer Mengen strukturierter Daten. Um das Potenzial dieses Datenturbos auszuschöpfen, müssen Rechenzentren, Netz, Anwendung und Prozessintegration perfekt zusammenspielen. Genau in diese Performanz haben wir investiert“, sagt Ferri Abolhassan, T-Systems-Geschäftsführer. „Zudem haben wir Hana in unsere Cloud-Angebote Dynamic Services for SAP Solutions integriert. So lassen sich zusätzlich Geschäftsprozesse verbessern oder ganz neu definieren.“ Ein wichtiges Element bei der Zertifizierung war die Dynamic Cloud Platform (DCP), die T-Systems kürzlich in Betrieb genommen hat und weiter ausbaut. Über die DCP haben Kunden einen einheitlichen Zugriff auf alle Cloud-Angebote wie Infrastructure as a Service, Collaboration as a Service oder Software as a Service. Die einheitliche Plattform ist grenzenlos skalierbar. Automatisierte Prozesse machen es möglich, innerhalb kurzer Zeit neue Applikationen aufzusetzen. Die Kunden profitieren durch die neue Cloud-Landschaft zudem von verbesserten Service Levels, da bei erforderlichen Wartungsarbeiten oder selbst bei Upgrades zentraler Komponenten keine Ausfallzeiten entstehen.

IBM: SmartCloud

Seit einiger Zeit stellt IBM Unternehmen eine eX5-Infrastruktur zur Verfügung, mit der SAP-Nutzer mehr Leistung aus ihrer Hana-Software herausholen können. Dieses Angebot hat IBM jetzt auf die Cloud-Infrastruktur ausgeweitet: Der soeben von SAP zertifizierte Managed-Service kombiniert Hana und die IBM SmartCloud for SAP Applications. Unternehmen können mithilfe dieses Services schnellere Entscheidungen auf Basis tiefergehender Analysen aus Marketing-, Umsatz- oder Lieferkettendaten treffen. Zum Beispiel können sie ab dem Augenblick des Markteintritts genau verfolgen, wie sich Nachfrage und Abverkauf entwickeln, wie Kunden und Wettbewerber darauf reagieren, wie kompetitiv die Preisentwicklung ist oder wie gut die Lieferkette mit der Nachfrage zurechtkommt. Das neue SmartCloud-Angebot für SAP Hana basiert auf der IBM SmartCloud für



» Informationen zählen heute zu den wichtigsten Assets eines Unternehmens. «

Tanja Scheller ist SAP Alliance Sales Leader bei IBM.

SAP-Anwendungen. „Informationen zählen heute zu den wichtigsten Assets eines Unternehmens“, so Tanja Scheller, SAP Alliance Sales Leader bei IBM. „Zudem erwarten unsere Kunden Betriebsmodelle, die es ihnen erlauben, agil und mit einem genau definierten Service Level auf sich ändernde Anforderungen im Markt zu reagieren. Kunden mit einer Hana-Strategie unterstützen wir dabei optimal mit unserer neuen IBM-SmartCloud-Lösung.“ Vordefinierte Nutzungsszenarien mit Hauptspeicheranforderungen von 128 GB bis zu 1 TB unterstützen Kunden bei der nahtlosen Integration in ihre Legacy-Systeme. Sowohl dedizierte als auch virtuelle Hana Appliances in der SmartCloud werden als Bring-your-own-License-Modell angeboten. Alternativ kann die Hana-Lizenz auch direkt über IBM bezogen werden. Der Betrieb der Lösung für deutsche Kunden erfolgt in einem deutschen Rechenzentrum und unterliegt den IBM-Anforderungen an Datensicherheit.

www.ibm.com
www.t-systems.de

Wie wirksam sind öffentliche Fördermaßnahmen?

Ziel: Kontrolle

Ikor hat die Ausschreibung des Bundeswirtschaftsministeriums zum „Pilot Steuerung Förderbanken“ gewonnen. Seit Anfang Oktober wird nun ein Modellansatz zur Bewertung öffentlicher Fördermaßnahmen für den Praxiseinsatz validiert.

Ereichen öffentliche Fördermaßnahmen die geplanten Zielsetzungen? Wie schneiden verschiedene Programme im Vergleich zueinander ab? Gibt es Maßnahmen, die erfolgreicher sind als andere? Antworten auf diese Fragen soll das Projekt „Pilot Steuerung Förderbanken“ liefern, das Ikor Financials und Evers & Jung im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) seit dem 1. Oktober 2013 durchführen. Dazu werden bis zum 30. September 2014 ausgewählte Kreditprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) unter produktionsnahen Bedingungen auf ihre Eignung für den Kunden untersucht. Das Pilotprojekt umfasst zudem die Entwicklung eines systemgestützten Reportings, das für Antworten zu Wirksamkeit und für Vergleiche geeignet ist. Es soll das BMWi in die Lage versetzen, einen produktiven Dialog über qualitative Aspekte der Förderungssteuerung zu führen.

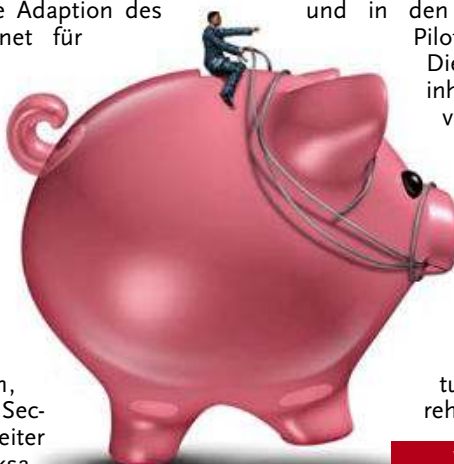
Weitreichendes Interesse am Pilotprojekt

Die Aussicht auf wirksame Werkzeuge zum Fördercontrolling weckt sowohl bei den Förderbanken und ihrem Verband VÖB als auch den Bundes- und Landesministerien großes Interesse. „Erweist sich die Adaption des Ansatzes als geeignet für die Bedingungen beim BMWi und der KfW, erhalten diese ein gemeinsames Verständnis und eine höhere Transparenz über Subventionselemente, Fördereffizienz und Förderleistung“, erläutert Michael Greulich-Portmann, Bereichsleiter Public Sector bei Ikor und Leiter des Projekts. „Wirksa-

mes Controlling von Fördermitteln wird dadurch möglich.“ Die Grundlage des Projekts bildet ein neuer Modellansatz von Matthias Kollatz-Ahnen, ehemaliger Vizepräsident der Europäischen Investitionsbank. Es handelt sich um eine umfassende Berechnungsmethodik, die auf verständliche Art und Weise die von den öffentlichen Händen vergebenen Förderungen näher bestimmt. Ziel ist es, die verschiedenen Formen der Förderung – Zuschüsse, Darlehen oder Steuererleichterungen – miteinander vergleichen zu können.

Pilotsystem konform mit EU-Anforderungen

„Ein großer Vorteil des Pilotsystems wird sein, dass bereits den Berichtsanforderungen der neuen EU-Förderperiode entsprochen werden kann. Die EU verlangt nämlich künftig Auskunft zu den Indikatoren Hebelwirkung, Zielerreichung und Förderbarwert“, erklärt Arnd Geldermann, der als Bereichsleiter Business Intelligence die systemtechnische Umsetzung verantwortet. In der ersten Projektphase werden die Anforderungen für die Berechnung des Förderbarwertes, des ausgelösten Investitionsvolumens sowie des erreichten Zielerreichungsgrades für den Praxisbetrieb definiert und in den systemtechnischen Pilotansatz überführt. Die zweite Phase beinhaltet die Modellvalidierung, also den Vergleich verschiedener Varianten der Parametrisierung und Untersuchung geeigneter Reportings. Technische Grundlage der Datenaufbereitung ist ein Data Warehouse von SAP.



© Lightspring, Shutterstock.com

www.ikor-engram.de

ECM & EIM einfach.



ACTIWARE ist Ihr Partner, wenn es um anspruchsvolle und gleichzeitig einfach anwendbare ECM- und EIM-Lösungen geht

ACTIWARE bietet Ihnen:

- ▶ einzigartige Software, die Daten, Dokumente, Analysen, weiche Informationen und das richtige Handeln in einen ganzheitlichen Kontext integriert
- ▶ Lösungen auf Basis von ELOprofessional und SharePoint
- ▶ Application Templates für SAP B1 und SAP ECC, kombinierbar mit Branchentemplates
- ▶ Lösungspakete für Eingangsrechnungsmanagement, Vertragsmanagement, Human Resources u.v.m.
- ▶ Erfahrung und die richtige Projektmethodik aus Installationsgrößen von einem bis mehreren Tausend Anwendern
- ▶ Beratung, Konzeption, Installation, Umsetzung und Weiterentwicklung aus einer Hand

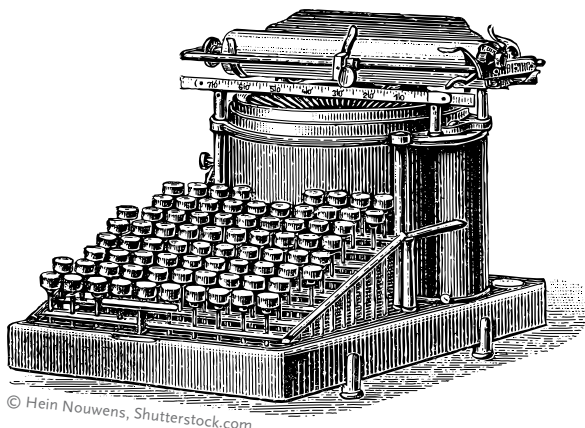


Die genannten Warenzeichen sind eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Inhaber.

actiware®
CONSULTING BUSINESS SOFTWARE

Buchtipps November

Es ist wieder so weit, die kalte Jahreszeit hält Einzug. Und uns bleibt nichts anderes übrig, als uns den Schneestürmen und Eiszapfen zu fügen. Wagen wir also einen Blick in die nahe Zukunft: Das ausgeleierte Sofa des Großvaters, daneben ein Buch, vielleicht ein offenes Kaminfeuer, eine Tasse Tee oder ein Glas Wein ... Was gibt es Besseres? Aber gehen wir noch einen Schritt weiter! Folgen wir den Spuren unserer Autoren, die für uns noch weiter in die Zukunft blicken. Wohin führt uns das Internet? Wie weit darf die Digitalisierung der Menschheit gehen? Welche Auswirkungen haben künstlich geschaffene Parallelwelten auf unser gesellschaftlich-soziales Leben und auf unsere Gesundheit? Erste Symptome machen sich bereits bemerkbar, und diese sind höchst alarmierend.

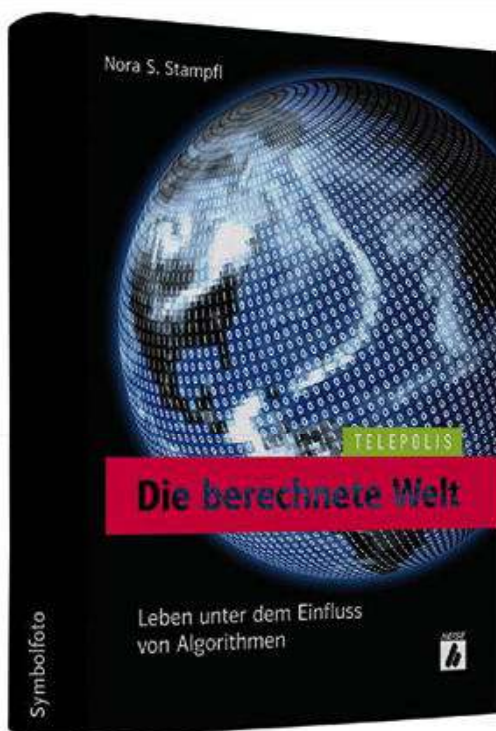


© Hein Nouwens, Shutterstock.com

» Weil, so schließt er
messerscharf, nicht sein kann,
was nicht sein darf. «

Der deutsche Dichter Christian Morgenstern (1871–1914) war berühmt für seine komische Lyrik. Obwohl diese nur einen Teil seines Werks ausmacht.

Die berechnete Welt



Autorin: Nora S. Stampfl, 124 Seiten, 2013, ISBN 978-3-944099-03-3

Inhalt: Auf dem Weg in die digitale Zukunft stehen wir heute an einer entscheidenden Weggabelung: Obwohl die Errungenschaften der digitalen Revolution natürliche Verbündete der Freiheit sind, stehen in jüngster Zeit Informatisierung und Technisierung unserer Welt dem ursprünglich verfolgten Freiheits- und Demokratisierungsgedanken immer häufiger entgegen. Algorithmen übernehmen die Herrschaft, schränken die menschliche Willens- und Handlungsfreiheit ein, indem sie Verhalten auf vorbestimmte Bahnen zwingen. „Die berechnete Welt“ zeichnet ein Bild der neuen Beschränkungen des digitalen Lebens und erkundet, wie Technik unsere Interaktionen mit der Welt verändert. Die Autorin stellt unbequeme Fragen wie: Bleibt die Welt unberechenbar oder stellen Algorithmen die Weichen für unser Leben? Wer ist im Verhältnis von Technik und Mensch Diener und wer ist Herr? Welchen Preis bezahlen wir für Dienstfertigkeit und Nutzen der Technik? Und ist dieser Preis immer offenkundig? Das Buch wirft einen Blick unter die Oberfläche der schönen neuen Technikwelt und beleuchtet neben den viel gepriesenen Vorzügen auch die Schattenseite der digitalen Revolution.

Nora S. Stampfl studierte Wirtschaftswissenschaften an der Johannes-Kepler-Universität Linz in Österreich und erlangte einen Master of Business Administration (MBA) an der Goizueta Business School der Emory University in Atlanta, Georgia, USA. Nach beruflichen Stationen in den USA lebt sie seit 1999 in Berlin und ist als Unternehmensberaterin und Zukunftsforscherin tätig. Ihre Arbeitsschwerpunkte liegen in der strategischen Unternehmensführung, dem gesellschaftlichen Wandel und Zukunftsfragen. Diesen Themen widmet sie sich auch als Autorin.

www.dpunkt.de



Demokratie des Wissens

Autor: Daniel Innerarity, 264 Seiten, 2013, ISBN 978-3-8376-2291-1

Inhalt: Erkenntnis ist mehr als ein Mittel zur Beschaffung von Information, Erkenntnis ist ein Medium des Zusammenlebens. Ausgehend von dieser Einsicht zeigt Daniel Innerarity, wie sich Politik, Demokratie und Ökonomie in der Wissensgesellschaft neu erfinden müssen. Nicht zuletzt zeigen die jüngsten Finanzkrisen den Bedarf an systemischer Intelligenz: Es bedarf einer Politik, die sich an der Aufgabe orientiert, systemischen Risiken vorzubeugen und eine gesellschaftsweit verteilte kollektive Intelligenz zu ermöglichen, mithin eine Demokratie des Wissens zu etablieren. Es bedarf einer Ökonomie, die sich ihrer gesellschaftlichen Einbettung bewusst ist. Das Wissen der Wissensgesellschaft schöpft paradoxerweise aus seiner Unexaktheit die Kreativität, die im Umgang mit unhintergehbarem Nichtwissen vonnöten ist. Mit diesem Buch wurde erstmals ein Werk des spanischen Philosophen Daniel Innerarity auf Deutsch übersetzt.
www.transcript-verlag.de

Des Bankers neue Kleider

Autoren: Anat Admati, Martin Hellwig, 528 Seiten, 2013, ISBN 978-3-89879-825-9

Inhalt: Die Finanzkrise und die maroden Banken dominierten in den vergangenen Jahren allzu oft die Schlagzeilen. Wenn allerdings etwas aus dem Ruder läuft, müssen die Steuerzahler mit ihrem Ersparten herhalten, während es die Bankmanager immer wieder schaffen, sich strengerer Reglements zu entziehen. Sie scheuen sich nicht davor, den Bürgern und Regierungen immer wieder die aberwitzigsten Argumente aufzutischen. Anat Admati und Martin Hellwig untersuchen nun diese Ammenmärchen und kommen zum Schluss, dass es keineswegs notwendig ist, die Vorzüge des Systems zu opfern, um die Banken gesünder und sicherer zu machen. Um sich vor der nächsten Krise zu schützen, setzen sich Admati und Hellwig für ambitionierte Reformen ein und schlagen einfach umzusetzende Schritte vor. Doch damit sich im Bankensektor etwas bewegt, ist eine kritische Gesellschaft erforderlich. Die Autoren entmystifizieren die Herren des Geldes.
www.m-vg.de



Wir machen dieses Social Media

Autoren: Malina Kruse-Wiegand, Annika Busse, 504 Seiten, 2013, ISBN 978-3-86899-976-1

Inhalt: Viele Unternehmen setzen sich mit Social Media intensiv auseinander, betreiben gar eigene Twitter- oder Facebook-Kanäle. Auch in der Literatur gibt es mittlerweile viel über den Unternehmensauftritt auf Facebook, den YouTube-Kanal oder Recruiting im Social Web zu lesen. Aber was funktioniert wirklich und was nicht, und wie findet man heraus, was zum Unternehmen am besten passt? In diesem Buch geben Anwender selbst die Antworten: Verantwortliche aus großen Unternehmen, Start-ups und Non-Profit-Organisationen berichten ungeschminkt, wie es ihnen beim Einsatz von Social Media ergeht. Außerdem stellen Social-Media-Profis ihre spezifischen Arbeitsfelder vor, vom Markenbotschafter über den Personaler bis hin zum freiberuflichen Social-Media-Berater. Die Beiträge stammen unter anderem von Annabelle Atchison (Microsoft), Benjamin Borgerding (Greenpeace), Florian Hiebl (Siemens), Meike Leopold (Salesforce) und Thomas Zimmerling (Jack Wolfskin).
www.oreilly.de

Spielwiese Internet

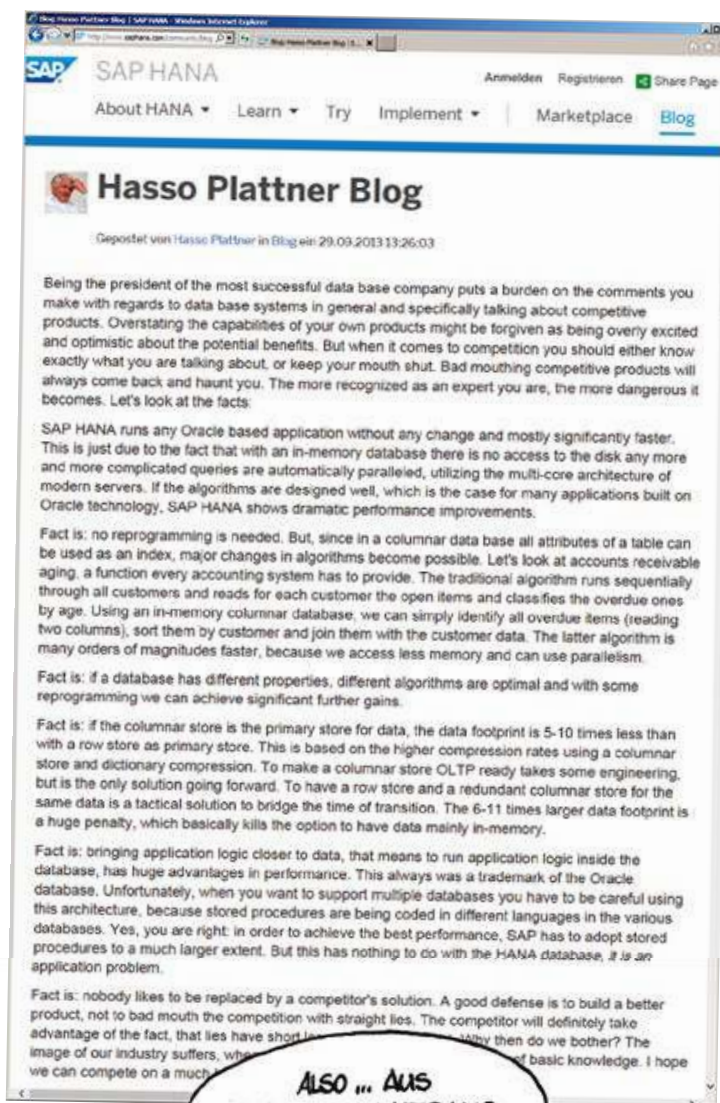
Autor: Kai Müller, 187 Seiten, 2013, ISBN 978-3-642-38002-0

Inhalt: Das Internet entwickelt sich immer mehr zu einer digitalen Parallelwelt und begleitet uns auf Schritt und Tritt. Die grenzenlose Vielfalt erleichtert uns das tägliche Leben in vielerlei Hinsicht und lässt uns staunen. Manchmal aber kann uns diese Wunderwelt auch krank machen. Doch wie kommt es dazu, dass sich mancher User im digitalen Dickicht verstrickt und sich bei der Erkundung der virtuellen Endlosigkeit verläuft, dem realen Leben zunehmend entschwindet und manchmal nur noch als Geist im Onlineuniversum umherstreift? Wie entwickelt sich die sogenannte Internetsucht? Wie erkennt man die Symptome und wie kann man sich schützen? Kai W. Müller ist Diplompsychologe und forscht über Verhaltenssuchten an der Ambulanz für Spielsucht der Klinik für Psychosomatische Medizin und Psychotherapie der Universitätsmedizin Mainz. Er arbeitet auch als Psychologe in der Diagnostik und Beratung bei Verhaltenssuchten.
www.springer.com



We didn't start the fire

Als die IT-Welt noch in Ordnung war: Die Serverhersteller lieferten das Betriebssystem. Meistens war es Unix und manchmal VMS für DEC-VAX-Server. Von Oracle kam die Datenbank. Später kam noch IBM mit DB2 hinzu. Und Microsoft versuchte, mit Windows NT und dem jungen SQL-Server reinzugrutschen. Auf dem allen saß zufrieden R/3 und SAP eroberte damit die Welt. Und heute? SAP-Mitgründer und Aufsichtsratsvorsitzender Professor Hasso Plattner verkauft frischen Fisch. SAP Chief Technology Officer Vishal Sikka probiert es mit alten Keksen (Cookies). Co-CEO Bill McDermott bietet den ganzen SAP-Bauchladen an und Co-CEO Jim Hagemann Snaube sorgt für die Unterhaltung: „Sanssouci, NewDB, In-memory, HanaDB, XI, PI, CCC und CCoE, ESA, SOA – what else do I have to say? We didn't start the fire.“ Übersetzt heißt es Folgendes: Oracle-Chef Larry Ellison, Hassos Lieblingsfeind, versucht, mit Oracle Applications der SAP Business Suite (Nachfolger von R/3) Konkurrenz zu machen, während SAP mit der Datenbank Hana im angestammten Marktbereich von Larry wildert. Was früher ein sauberes Schichtenmodell mit den jeweiligen Kernkompetenzen war, ist heute ein Krieg um Marktanteile auf Kosten einstiger Verbündeter. Oracle hat vor wenigen Wochen in San Francisco eine In-memory-Computing-Erweiterung für seine Datenbank vorgestellt. Das zielt natürlich gegen Hana und hat Hasso auf den Plan gerufen (siehe Screenshot und Übersetzung rechte Seite). Der verbale Krieg zwischen Larry und Hasso ist nicht neu. Bereits mit ihren Segelbooten lieferten sich die beiden Alphamännchen heftige Duelle.



Hassos Blog

Das E-3 Magazin übersetzte den aktuellen Blog-Eintrag von Hasso Plattner auf saphana.com (siehe Screenshot linke Seite). Gerichtet ist der Blog an seinen Lieblingsfeind, Oracle-Chef und Datenbank-Erfinder Larry Ellison.



„Als Gründer und Chef des erfolgreichsten Datenbank-Unternehmens tut man sich offensichtlich schwer, Kommentare über Datenbanksysteme im Allgemeinen und über Konkurrenzprodukte im Speziellen abzugeben. Übertreibungen bei den Fähigkeiten des eigenen Produkts mögen nachgesehen werden als Euphorie und Optimismus in Anbetracht potenzieller eigener Leistungen. Was aber die Konkurrenz betrifft, sollte man

genau wissen, wovon man spricht – oder gleich den Mund halten. Produkte der Mitbewerber schlechtzumachen wird sich rächen und auf einen selbst zurückfallen. Je anerkannter man als Experte ist, desto dünner wird das Eis. Schauen wir auf die Fakten:

Jede Oracle-basierte Anwendung läuft ohne Änderungen mit Hana und – noch wichtiger – sie läuft schneller. Dies ist der Tatsache zu verdanken, dass eine In-memory-Datenbank keinen Zugriff auf ein Laufwerk benötigt und komplexe Anfragen mithilfe der Multicore-Servertechnik automatisch parallelisiert werden. Vorausgesetzt die Algorithmen sind gut geschrieben, ermöglicht Hana signifikante Leistungsverbesserungen – was bei vielen Anwendungen der Fall ist, die auf Oracle-Technologie basieren.

Fakt ist: Eine Neuprogrammierung ist nicht notwendig. Da in einer spaltenbasierten Datenbank alle Attribute einer Tabelle als Index verwendet werden, können umfangreichere Programmänderungen möglich werden. Werfen wir einen Blick auf die Funktion Fälligkeit von Kundenforderungen, die jedes Buchhaltungssystem bereitstellen muss. Der traditionelle Algorithmus durchläuft sequenziell alle Bewegungsdaten, liest die offenen Posten eines jeden Kunden ab und klassifiziert nach Fälligkeit. Verwenden wir eine In-memory-Datenbank, können wir einfach alle offenen Posten ermitteln (gleichzeitig offene Posten und Fälligkeit), diese nach Kunden sortieren und mit den Stammdaten kombinieren. Dieser Algorithmus ist um Welten schneller, da parallel gearbeitet und weniger Speicher notwendig wird.

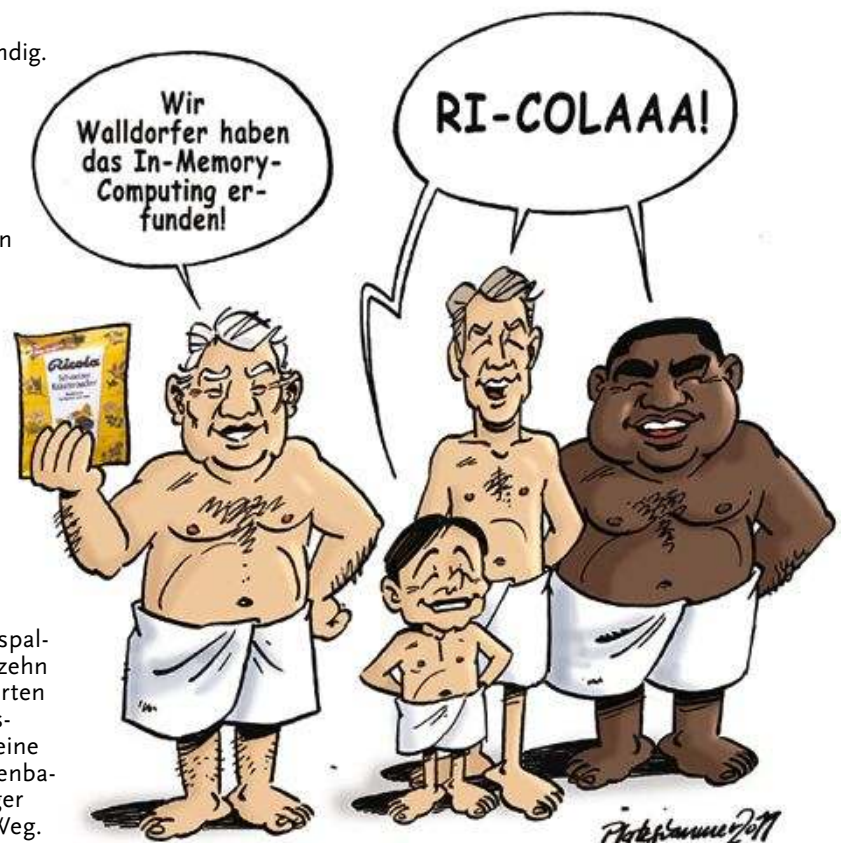
Fakt ist: Hat eine Datenbank unterschiedliche Eigenschaften, sind verschiedene Algorithmen optimal und mit ein paar Umprogrammierungen lassen sich erhebliche Zusatzgewinne erzielen.

Fakt ist: Wenn die bevorzugte Datenspeicherung spaltenbasiert ist, dann ist das Speichervolumen fünf bis zehn Mal kleiner als bei einer gleichwertigen, zeilenorientierten Speicherung. Der Grund dafür ist die höhere Kompressionsrate bei spaltenorientierten Speicherungen und eine effizientere Indexdatenkomprimierung. Um eine spaltenbasierte Datenbank nun OLTP-fähig zu machen, ist einiger Aufwand notwendig. Aber es ist der einzig gangbare Weg.

Die gleichzeitige Verwendung von zeilenorientierter und redundanter spaltenorientierter Datenspeicherung ist lediglich ein taktisches Manöver, um Zeit zu gewinnen. Das dafür sechs- bis elffach größere Speichervolumen ist ein exorbitanter Nachteil, was letztendlich jeden Vorteil einer In-memory-Datenbank ad absurdum führt.

Fakt ist: Die Anwendungslogik näher an die Daten zu bringen, sie also innerhalb der Datenbank zu betreiben, verschafft eine massive Leistungssteigerung. Dies war schon immer ein Markenzeichen der Oracle-Datenbank. Will man nun mehrere Datenbanken unterstützen, muss man hiermit jedoch vorsichtig umgehen, da gespeicherte Prozeduren der jeweiligen Datenbanken in verschiedenen Sprachen verschlüsselt werden. Ja, richtig ist: Um maximale Leistung zu bringen, muss SAP gespeicherte Prozeduren in einem weitaus größeren Ausmaß adoptieren. Dies ist aber ein Anwendungsproblem und hat nichts mit der Hana-Datenbank selbst zu tun.

Fakt ist: Niemand will von einem Mitbewerber ersetzt werden. Eine mögliche Lösung ist nun, ein besseres Produkt zu entwickeln, nicht aber, mit blanken Lügen über die Konkurrenz herzu ziehen. Frei nach dem Sprichwort „Lügen haben kurze Beine“ wird der Wettbewerb die Situation zu seinem Vorteil nutzen. Warum also der Ärger? Es leidet das Image der gesamten Branche, wenn wir uns unreif benehmen. Und wir zeigen damit wenig Kompetenz in unserem Basiswissen. Ich hoffe, wir können auch auf einem anderen Niveau konkurrieren.“





Oracle positioniert sich mit In-memory-Technologie gegen SAP: Mark Hurd, neben Larry Ellison Präsident von Oracle und Mitglied im Board of Directors, auf der diesjährigen Oracle OpenWorld in San Francisco.

Datenbankmarkt wird aufgemischt

Oracle will SAP das Fürchten lehren. Dank eines Zusatzmoduls, das in der ersten Hälfte 2014 im Portfolio des Datenbankriesen verfügbar sein soll, haben Oracle-Anwender dann auch die Möglichkeit, ihre Anwendungen durch den Einsatz von In-memory-Technologie mit Oracle-Datenbanken deutlich zu beschleunigen.

Von Petra Adamik, freie Journalistin

Vor etwa drei Jahren begann SAP damit, die Anwender auf die In-memory-Technologie Hana einzuschwören. Kunden profitieren von Verbesserungen bei der Performance, was traditionelle plattenbasierte Datenbanken überflüssig mache und mehr Flexibilität in die IT-Strukturen bringe, wurden die Walldorfer nicht müde, die Vorzüge der neuen Technologie zu propagieren. Die Strategie des Unternehmens scheint aufzugehen, denn immer mehr Unternehmen fragen das Hana-Angebot des Softwareriesen nach und sind bereit, die neue Technologie im geschäftlichen Umfeld einzusetzen.

Die großen Datenbankhersteller wie Oracle und IBM nehmen die Offensive der Walldorfer bislang aber mit Gelassenheit auf. Kaum ein Kunde wird sich vollständig von seinen etablierten

Datenbanken verabschieden und ganz auf die SAP-Plattform umschwenken. In-memory-Technologie und -Datenbanken seien ja auch nicht neu und Oracle zudem ein Pionier im Bereich In-memory, kommentiert jetzt auch Günther Stürner, Vice President Sales Consulting bei Oracle. Was bislang noch im Portfolio fehle, sei die konkrete Umsetzung einer In-memory-Columnar-Datenbank. Das wird sich im kommenden Jahr ändern, wenn der Datenbankgigant In-memory als kostenpflichtige Option für das Release 12.1.0.1 des hauseigenen Datenbanksystems bereitstellt.

Oracle schließt zum Wettbewerb auf

Damit schließt das Unternehmen dann auch zu seinen Wettbewerbern auf, denn bereits im Frühjahr 2013 stellte IBM mit IBM Blu Acceleration ein

Zusatzmodul zu seiner relationalen Datenbank DB2 vor, das In-memory und Spaltenorientierung ermöglicht. Und in den Forschungseinrichtungen von Microsoft arbeiten die Entwickler an In-memory-Fähigkeiten für die SQL-Server, die noch 2013 damit ausgerüstet werden sollen. Auf der Oracle OpenWorld zog jetzt Oracle nach und kündigte seine neue Datenbanksoftware an, die In-memory nutzen und spaltenorientiert arbeiten kann. Laut Stürner ist die Spaltenorientierung von Vorteil, wenn für geschäftliche Prozesse lesende Zugriffe erforderlich sind, wie sie beispielsweise bei analytischen Anwendungen vorkommen. Die Zeilenorientierung hingegen sei bei Transaktionsanwendungen sinnvoller, die schreibend auf eine Datenbanktabelle zugreifen. Um für alle Anwendungsfälle gewappnet zu sein und die gewünschten Informationen zeitnah verfügbar zu



Larry Ellison, Gründer und Präsident von Oracle, hat den Softwarekonzern fest in der Hand.



Petra Adamik lebt und arbeitet in München. Seit 25 Jahren ist sie als freie Journalistin im Bereich der Informationstechnologie mit Schwerpunkt Unternehmens-

software tätig. Sie vertritt das E3 Magazin als Korrespondentin und schreibt darüber hinaus als Fachautorin für führende Print- und Online-medien sowie Agenturen und Industrieunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

machen, sollen die Daten im Gesamtsystem sowohl zeilen- als auch spaltenorientiert hybrid gespeichert werden. Damit habe Oracle ein Alleinstellungsmerkmal, denn die hybride Speicherform werde bislang von keinem anderen Anbieter verwendet, kommentiert Stürner. „Damit können wir bei allen Anwendungen jederzeit die beste Performance für Datenbankprozesse garantieren.“ Die analytischen Abfragen sollen zukünftig um das Hundertfache schneller ablaufen als bisher. Und die Geschwindigkeit für Transaktionsverarbeitungen werde sich verdoppeln.

Datenbankspezialisten müssen mitarbeiten

Vor der Einführung der neuen Technologie sind allerdings erst einmal die Datenbankspezialisten der Unternehmen gefragt. Sie müssen ihre

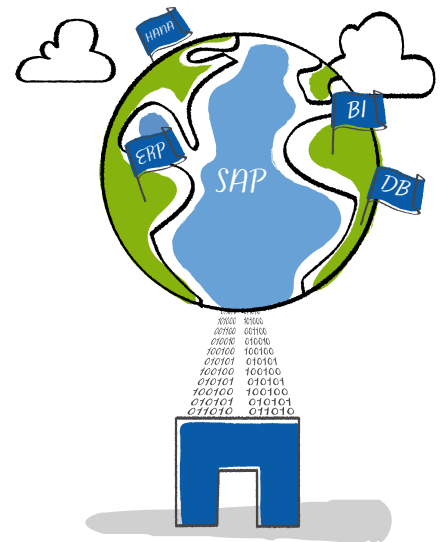
Hausaufgaben machen, soll die neue Technologie einer Organisation den gewünschten Nutzen bringen. Stürner empfiehlt eine Art Pflichtenheft, in dem verschiedene Punkte aufgeführt sind. So sollte beispielsweise die vorhandene Oracle-Infrastruktur weiter nutzbar sein, um überflüssige Investitionen zu vermeiden. Außerdem müssen die bestehenden Anwendungen von der neuen Technologie profitieren, ohne dass sie für diese aufwändig und kostenintensiv umgeschrieben werden müssen. Die Datenbankspezialisten müssen auch entscheiden, welche Datensätze letztendlich im Hauptspeicher abgelegt werden sollen. Aktuelle Daten können im Flash-Speicher gehalten werden, weniger aktuelle lassen sich auf diversen Plattenspeichern halten. Was die bestehende Oracle-Umgebung hinsichtlich der Sicherheit und im Bereich Backup bietet, kann auch in der neuen Umgebung unverändert weiter verwendet werden, verspricht Stürner. Die neue Option lässt sich in Scale-out-Szenarien nutzen, bei der dem Cluster weitere Rechner hinzugefügt werden. Eine weitere Option ist Scale-up. Hierbei wird der Datenbankrechner um zusätzliche CPUs aufgestockt.

Einsatzszenarien sieht Oracle-Präsident Günther Stürner bei allen Anwendern, die komplexe Applikationen für das Reporting nutzen, Business Intelligence verwenden und Analysen fahren und diese Anwendungen beschleunigen müssen. Zielgruppe sind nicht nur große Konzerne, sondern auch mittelständische Unternehmen, die in Echtzeit viele komplexe Auswertungsprozesse durchführen müssen.

www.oracle.com/openworld

Smarte Storage Infrastruktur für SAP

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



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

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

Go further, faster®



SAP built on NetApp®

IT Strategy Award 2014

Am 30. Januar 2014 ist es wieder so weit. Dann wird im Rahmen der 20. Handelsblatt Jahrestagung Strategisches Management zum nunmehr 10. Mal der IT Strategy Award verliehen. Der Award geht an IT-Organisationen, die den Innovations- und Transformationsprozess im Unternehmen optimal unterstützen. 2013 konnte Matthias Moritz, zum Zeitpunkt der Verleihung CIO bei Bayer Healthcare, die Auszeichnung entgegennehmen.

Ex-NSA-Direktor zu Gast

Schwerpunktthema des IT-Branchentreffs, zu dem rund 300 CIOs und IT-Führungskräfte erwartet werden, ist die IT im Wettbewerb um Kunden, Produkte, Märkte und User. Aus aktuellem Anlass wurde der Ex-NSA-Direktor und Whistleblower Bill Binney eingeladen. Als Spezialredner wird er über die Arbeitsmethoden und die Spähprogramme der NSA berichten. Des Weiteren werden Ramón Baez (HP, USA), Stephen Brobst (Teradata, USA), Michael Willeke (Coca-Cola) und Dirk Zeller (Mercedes) sprechen.

Der Award

Die diesjährige Jury des IT Strategy Award setzt sich zusammen aus Prof. Walter Brenner (Institut für Wirtschaftsinformatik, Universität St. Gallen), Matthias Karlshaus (Nord/LB), Jürgen F. Krusch (Deutsche Bank Bauspar) und Michael Neff (RWE IT und CIO RWE-Konzern). Sie prüft unter anderem, wie die Geschäftsstrategie mit der IT-Strategie verknüpft ist, ob die Einbindung mit den Fachabteilungen funktioniert und wie die IT-Strategie mit Zulieferern und dem technologischen Umfeld verzahnt ist. Bewertet werden zudem Konzepte zur Sicherung von Qualität und für eine langfristige Umsetzung. Bewerben können sich Unternehmen, bei denen die IT-Strategie einen wesentlichen Beitrag zum Geschäftserfolg leistet: ob als IT-Abteilung, als Cost- und Profit Center oder als rechtlich eigenständiges Unternehmen. Bewerbungsschluss ist der 15. November 2013.

www.handelsblatt.com

SNP übernimmt GL Consulting: Strategische Akquisition zur Erweiterung des Lösungsportfolios

Oracle lässt grüßen

Das Heidelberger Unternehmen SNP Schneider-Neureither & Partner übernimmt die US-Firma GL Consulting sowie deren 100-prozentige Tochtergesellschaft Cetova im Rahmen eines Asset-Deals. Der SNP-Aufsichtsrat hat dem Kauf bereits zugestimmt. Dieser wird in den nächsten Wochen abgeschlossen.

GL Consulting erwirtschaftete 2012 einen konsolidierten Gesamtumsatz von über fünf Millionen US-Dollar und bietet neben Beratungsleistungen auch einen Softwareansatz für die Transformation von ERP-Systemen des Oracle-Konzerns an. SNP will mit der Technologie von GL Consulting und Cetova Corp. das Portfolio der eigenen Beratungsleistungen ausbauen, die Standardsoftware SNP Transformation Backbone um Transformationsszenarien mit ERP-Systemen des Oracle-Konzerns weiterentwickeln und sich nicht zuletzt den Zugang zu Oracle-Kunden sichern. Der Gesamtkaufpreis wird im niedrigen einstelligen Millionen-Euro-Bereich liegen.

ERP-Markt diversifiziert

Der ERP-Markt außerhalb des deutschsprachigen Raums ist nach wie vor diversifiziert. Nach einer Langzeitstudie der US-Beratungsfirma PanoramaConsulting aus dem Jahr 2012 steht SAP mit 22 Prozent Anteil des globalen Marktes an erster Stelle. Es folgen Oracle (JD Edwards, Peoplesoft) mit 15 Prozent und Microsoft (Dynamics) mit zehn Prozent. Die restlichen 53 Prozent der Unternehmen nutzen demnach keine Software dieser drei Anbieter, sondern haben andere ERP-beziehungsweise Legacy-Systeme. „Die Akquisition passt in unsere Strategie, alle ERP-Systeme bei Unternehmen zu transformieren. Mit dem Mitte des Jahres unterschriebenen OEM-Abkommen mit SAP über die Einbindung von SAP Data Services zur Migration von Daten aus Legacy-Systemen haben wir nun auch Zugriff auf Oracle-Installationen. Dies ist insbesondere für Märkte wie die USA und Asien ein strategischer Erfolgsfaktor für unser angestrebtes Wachstum“, kommentiert Andreas Schneider-Neureither, SNP-Vorstandsvorsitzender, die Akquisition.

GL Consulting verfügt über eine Technologie und Vorgehen, die Transformationen für Geschäftsapplikationen von Oracle durchführen. Es handelt sich um eine Java-basierte Softwarelösung, die alle gängigen Szenarien wie Verschmelzungen, Spaltungen und Harmonisierung unterstützt. Die Software arbeitet ebenfalls auf Datenbankebene und beherrscht einfaches bis komplexes Mapping. Ähnlich wie bei SNP Transformation Backbone ist der vordefinierte Inhalt, das heißt das enthaltene Wissen um interne Strukturen der ERP-Systeme, ein wesentlicher Bestandteil der Software. „Eine Kopplung und damit Nutzung dieser neuen Lösung mit SNP Transformation Backbone ist unmittelbar möglich und steht unseren Kunden ab sofort zur Verfügung. Die technische Integration wird im Rahmen der Entwicklungsplanung auf unsere Produkt-Roadmap aufgenommen“, so Schneider-Neureither weiter.

www.snp-ag.com



Andreas Schneider-Neureither ist Vorstandsvorsitzender bei SNP. Er sieht durch die Übernahme von GL Consulting vor allem einen wachsenden Markt in den USA und Asien.

Verbesserte Disposition mit G.I.B Dispo-Cockpit Kanban – VMI



Vom Anfang bis zum Ende

G.I.B stellte Ende Oktober das neue Softwaremodul Dispo-Cockpit Kanban – VMI (Vendor Managed Inventory) vor. Das Programm verspricht den Anwendern eine optimierte Lagerbestandshaltung durch intelligente Lieferantenanbindung per e-Kanban.

Das Dispo-Cockpit-Modul Kanban von G.I.B steuert den Kanban-Prozess im SAP-System und integriert diesen auch elektronisch in die Supply Chain. Durch Prozess- und Lagertransparenz können zuverlässige Aussagen, Analysen und Forecasts getroffen werden, die für Planungssicherheit in der Disposition sorgen. Die Neuerung dieser Lösung liegt in der Symbiose mit VMI (Vendor Managed Inventory), das den Übergang des operativen Dispositionsmanagements vom Abnehmer auf den Lieferanten bezeichnet. Das Tool ist grundsätzlich für jedes Unternehmen geeignet, das seine Supply Chain mit SAP steuert und Teile der Beschaffung durch Kanban-Prozesse abwickelt. G.I.B empfiehlt VMI vor allem für Produkte mit hohem Volumen und kontinuierlichem Bedarf.

Vendor Managed Inventory (VMI) überträgt das operative Dispositionsmanagement auf den Lieferanten und übergibt ihm die Verantwortung für den Lieferprozess und die Lagerbestandsführung inklusive operativer Nachschubdisposition und Liefersteuerung. Nachlieferungen werden erst dann getätigt, wenn ein tatsächlicher Verbrauch beim Abnehmer vorliegt (Pull-Steuerung). VMI ist transparent, flexibel und eröffnet Verbesserungsmöglichkeiten in Produktion und Transport. Abnehmer können ihre Materialverfügbarkeit steigern, die Lieferkette stabilisieren und Transport- und Lagerkosten senken durch eine gezielte Bestandsreduktion. Außerdem wird die Bestands- und Nachschubsituation transparenter, der Dispositionsaufwand sinkt und die Kundenanbindung sowie

Liefertreue werden erhöht. Die Vorteile für das Unternehmen liegen in der Verringerung des logistischen Risikos, bei der Konsignation profitieren Unternehmen zusätzlich von der Befreiung von Lagerverwaltung und Kapitalbindung und der Kapitalfreisetzung durch verzögerten Eigentumsübergang. Zudem liegt das Warenrisiko bis zur Entnahme beim Lieferanten. Die Bestandshöhe wird optimiert und die Prozesskosten werden reduziert. Lieferanten können so Losgrößen (Economics of Scale) verbessern, die Produktionsplanung beruhigen und die Lagerhaltung effizienter gestalten.

Die Vernetzung mehrerer Lieferanten kann durch das G.I.B VMI-Web-Cockpit erfolgen. Dabei werden die relevanten Daten direkt aus dem jeweiligen SAP in den Browser geladen, wo sie den Lieferanten jederzeit zur Verfügung stehen. Dazu melden diese sich mit ihrer Userkennung im Web-Frontend an und erzeugen eigenverantwortlich die Bestellung in ihrem SAP-System. Sie bestimmen also, wann und in welcher Menge Artikel angeliefert werden. Wer sich für die Disposition mit VMI – Kanban interessiert, sollte zunächst prüfen, welche Materialien im Betrieb Kanban-geeignet sind. Danach können ausgewählte Lieferanten an das SAP-System angebunden werden.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 83



BANF & Bestellfreigabe

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



BOOST Your SAP –
die SEEBURGER Business
Integration Suite



Von Bo Lykkegaard, Research Director, European Enterprise Applications bei IDC EMEA.

Business ByDesign – Was bringt die Zukunft?

Seit der effektvollen Business-ByDesign-Vorstellung 2007 hat SAP die Marketingaktivitäten rund um die SaaS-ERP-Suite deutlich zurückgefahren. Inzwischen sehen die Walldorfer ihre Chancen eher in spezialisierten Cloud-Anwendungen.

Die SAP hat den anfänglichen Fokus auf eine komplette ERP-Suite in der Cloud durch zusätzliche Anwendungen für vier Unternehmensbereiche erweitert: People (SuccessFactors), Customer (Cloud for Sales), Money (Cloud for Financials/Travel) und Supplier (Ariba). Zusätzlich hat der Konzern die Hana-Cloud-Plattform ins Leben gerufen, die eins zu eins das Hosting der Business Suite auf Hana erlaubt. Trotz allem bleibt Business ByDesign (ByD) ein Teil der Cloud-Strategie. Tatsächlich nutzen einige Unternehmen SaaS-Anwendungen wie Cloud for Financials/Travel oder Cloud for Marketing und Cloud for Service in unterschiedlichem Maße: Während SAP Cloud for Financials eine Überschneidung mit Business ByDesign hat, übernehmen andere Anwendungen die ByDesign Business Objects, um diese zu erweitern und mit zusätzlichen Funktionen in einem anderen User Interface (UI) bereitzustellen.

SAP deckt neben dem Mittelstand zwei weitere Marktsegmente ab: große Dienstleister sowie Niederlassungen internationaler Unternehmen. Während der Mittelstand primär über Service- und Channel-Partner abgedeckt wird, verkauft SAP in anderen Marktsegmenten meist direkt. Obwohl das Mittelstandssegment die größte Kundenzahl aufweist, generiert SAP den größten ByDesign-Umsatz mit Großunternehmen. Zu den ByD-Kunden gehören unter anderem Hilti, Roland Berger Strategy Consultants und Lufthansa Revenue Services. Hilti und Lufthansa nutzen ByD, um bestimmte Niederlassungen zu versorgen, während Roland Berger damit sein gesamtes Geschäft, inklusive Kerngeschäft, abdeckt. SAPs Branchenfokus für Business ByDesign dreht sich primär um Dienstleister, Großhändler und Fertiger. Partner und Kunden allerdings verkaufen ByD, wo immer sie die Lösung für passend erachten. Uns sind

Business-ByDesign-Implementierungen in unterschiedlichen Branchen bekannt, wie etwa in der Chemischen Industrie, der öffentlichen Hand, im Sport oder bei den Medien.

Allerdings muss der Markt sich auf einige Änderungen im Bezug auf die künftige Roadmap von ByD einstellen. Zum einen hat SAP aufgrund Microsofts Abkehr vom Silverlight-Produkt entschieden, schrittweise einige Komponenten vom Silverlight-UI zu HTML5 zu migrieren und damit SAPs globale Strategie umzusetzen, HTML5 als Standard für die zukünftigen UIs zu nutzen. Außerdem wird künftig auch ByD – wie alle SAP-Lösungen – Hana nutzen. Augenblicklich läuft Business ByDesign auf den Hana-Vorgängern T-Rex und MaxDB. Durch die Migration des ByDesign-Codes auf Hana erwartet sich SAP eine Steigerung der Performance. Trotz dieser Aktivität stellen Beobachter die Frage nach dem Überleben von ByDesign, vor allem dann, wenn die Lösung vom SAP-Management längere Zeit nicht erwähnt wurde, so geschehen im Mai dieses Jahres auf der Sapphire in Orlando.

Trotz der teilweise zurückgefahrenen Kommunikation vonseiten der SAP glauben wir bei IDC an die Zukunft von ByD und zwar aus folgenden Gründen: Zum einen ist die Lösung das einzige SAP-Angebot für mittelständische Unternehmen, die nach einer Cloud-ERP-Lösung suchen. Zum anderen laufen viele SaaS-Anwendungen auf der ByD Process Platform, wie auch SAP Cloud for Financials/Travel oder SAP Cloud for Sales. Ohne die ByD Engine würden diese Lösungen nicht mehr funktionieren. Außerdem steigt die ByD-Kundenbasis stetig und SAP hat den Point of no Return längst überschritten. Business ByDesign ist ein tragfähiges und wachsendes Geschäft, das sich weiterhin entwickeln wird. Der ByD-Deal mit dem

australischen Bundesstaat New South Wales allein hatte ein Volumen von rund 14,5 Millionen US-Dollar und wir rechnen damit, dass das ByD-Geschäft bald die magische 100-Millionen-Dollar-Grenze erreichen wird.

Als Business ByDesign vor sechs Jahren vorgestellt wurde, war der Markt sicherlich noch nicht so weit, wie die Walldorfer damals vermuteten. Heute allerdings ist SAP ganz vorn dabei, wenn Kunden wie Hilti die ERP-Cloud-Lösung in lokalen Niederlassungen einführen. Auch andere SaaS-ERP-Anbieter wie Netsuite hatten Probleme, komplette ERP-Cloud-Lösungen an den Mann zu bringen, und haben sich stattdessen auf LOB-Lösungen wie CRM oder Professional Services konzentriert. Sicherlich hat SAP auch einige Fehler gemacht, die zur Umschreibung der Architektur in den Jahren 2008/2009 und zur Abkehr von Microsoft Silverlight als UI-Basis geführt haben.

Aus unserer Sicht ist klar, dass SAP diese Lösung konsequenter kommunizieren muss und zwar inklusive Umsatzentwicklung, Kundenzahl und Roadmap. Dass die einstigen Ziele nicht erreicht wurden, ist bekannt. SAP sollte sich aber davon nicht beirren lassen und offener mit Informationen zu Business ByDesign und dem Geschäft dahinter umgehen. SAP war der erste Anbieter im SaaS-basierten ERP-Markt und hat sich dabei manchmal eine blutige Nase geholt. Trotzdem sind wir davon überzeugt, dass SAP auch viele Vorteile hat, da die Lösung eine größere Reife und eine bessere Marktabdeckung mit lokalisierten Lösungen bietet. Als erstes Unternehmen in diesen Markt zu gehen war risikobehaftet und teuer. Allerdings kann sich SAP, wie auch im In-memory-Markt, dafür als Innovator feiern lassen.

Reibungsloser Datenaustausch zwischen SAP und Intershop-Systemen

Nahtlose Integration

Der E-Business-Dienstleister Ageto präsentiert eine neue SAP-Integrations-Cartridge für Intershop 7. Die E-Commerce-Software lässt sich mit der neuen Standardlösung nahtlos und ohne Middleware in das SAP-ERP-System einbinden. Gleichzeitig ist eine einfache Anpassung an eine bestehende SAP-Umgebung möglich.

Die Ageto-Standard-Lösung wurde für alle auf NetWeaver basierenden Systeme entwickelt und ermöglicht die reibungslose Kommunikation zwischen SAP und Intershop-Systemen bis zur Version 7. Diese wurde Anfang Oktober vom Marktforschungsinstitut Forrester Research als eine der führenden B2B-Commerce-Suites bewertet. Mit der nun vorgestellten SAP-Integration erhält Intershop das notwendige Element, um im Wettbewerb mit anderen E-Commerce-Lösungen mithalten zu können. Die Anwendung steuert den Austausch von Kunden-, Bestell- und Produktdaten bis hin zur konfigurierbaren Bestandsaktualisierung. Dank einer Pufferfunktion ist die Entgegennahme von Aufträgen oder anderen Transaktionen auch ohne verfügbares SAP-System möglich. „SAP ist heute das führende ERP-System vieler Unternehmen. Zunehmende Internationalisierung zwingt Unternehmen zu schnell verteilbaren, internetbasierten Prozessen. Beim Design unseres SAP-Connectors steht der reibungslose SAP-Betrieb im Mittelpunkt. Gleichzeitig können die schnellen Änderungszyklen und Lokalisierungen der Webplattform ohne Beeinflussung des Kernsystems durchgeführt werden. Die Flexibilität bei der Geschäftsentwicklung wird nun durch einfache und standardisierte Schnittstellentechnologie noch besser unterstützt“, erklärt Sirko Schneppe, Geschäftsführer von Ageto.

Die Ageto-SAP-Lösung verwendet die Protokolle SOAP und XML und kann auch mit der Standardschnittstelle SAP Process Integration verwendet werden. Hierdurch sind der Aufruf von BAPIs, RFC-Verbindungen

über Web-Services sowie die Verwendung von IDocs sichergestellt. Die Integration der Geschäftsprozesse wird durch die Service-Oriented Architecture gewährleistet. Sie ist offen für neue Technologien und ermöglicht auch zukünftige Anbindungen weiterer APIs, zum Beispiel von Produktdatensystemen. Zudem wird die SAP-Inbound- wie -Outbound-Kommunikation unterstützt. Es sind sowohl synchrone als auch asynchrone Verbindungen möglich.

www.ageto.de



Sirko Schneppe und Sascha Sauer gründeten Ageto 2003. Ab 2005 war Schneppe für mehrere Jahre beim kanadisch-deutschen SaaS-Anbieter Truition für die Geschäftsentwicklung in Deutschland und als VP Global Services weltweit für die Betreuung der Kunden zuständig. Heute verantwortet er bei Ageto die SAP E-Business & Mobility Solutions.

Communication World 2013

Hochkarätiges Programm in der neu gestalteten Konferenz.

Mobile Technology, Enterprise Mobility und Mobile Business: Das sind die Schlagwörter der Fachmesse Communication World. Diese findet am 6. und 7. November 2013 im MOC Veranstaltungszentrum in München statt. Im Vergleich zum Vorjahr präsentieren 80 Aussteller, 20 Prozent mehr als noch vergangenes Jahr, Anwendungen und Lösungen der mobilen IT. Zu den Highlights zählen die Mobile Education Area unter anderem mit 73 Networks, CoTec oder Schwarz Computersysteme sowie die Digital City von Ingram Micro, wo unter anderem Firmen wie Blackberry, Microsoft, NEC und Nokia vertreten sind.

Neben der Ausstellung bietet die Communication World ein informatives Konferenzprogramm mit 60 Vorträgen und drei Keynotes. Erstmals ist die Konferenz in die Ausstellung integriert, somit benötigen Teilnehmer keine gesonderte Registrierung. Die Konferenz widmet sich schwerpunktmäßig neben den neuen mobilen Technologien auch den Geschäftsapplikationen, Start-ups, mobilen Strategien und Projekten, dem Mobile Government und den Mobile Labs.

Mit Spannung erwartet werden die Keynotes. Unter anderem stellt der FC Bayern München am ersten Messtag die digitale Strategie für seine Portale vor. Die Besucher erhalten dabei nicht nur technische Einblicke in einen der größten und erfolgreichsten Clubs der Welt. Am zweiten Messtag präsentiert die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG ihre neueste Studie „Survival of the Smartest“. Die Leitfragen des Vortrags lauten: Welche Geschäftsmodelle sind akut gefährdet? Was sind die Erfolgsfaktoren in der digitalen Welt?

www.communication-world.com

Markus Seyfried, Brainloop-CTO, über die Sicherheit bei Datenweitergabe und Datenspeicherung

Meine sicheren Daten



© gualtiero boffi, Shutterstock.com

Mit SAP lässt sich ein Großteil der kritischen Unternehmensdaten verwalten. Das Volumen der Datenmengen ist dabei fast unbegrenzt. Wenn Informationen aus diesem Umfeld heraus für andere zugänglich gemacht werden müssen, ist das meist mit einem Export in gängige Office-Lösungen verbunden. So extrahierte Daten sind häufig relativ ungeschützt im Umlauf, das soll sich nun ändern. Die Brainloop-Extend-Softwarelösung für sichere Online-Datenkommunikation ermöglicht den Versand direkt aus dem SAP-Umfeld heraus über geschützte Datenräume. Reports werden aus der SAP-Umgebung sicher an E-Mail-Empfänger versendet. Dabei profitieren Unternehmen von den hohen Sicherheitsmerkmalen. Mitarbeiter und Partner können die Dokumente mit ihren gewohnten Office-Programmen je nach Berechtigung bearbeiten oder ansehen. Das E-3 Magazin sprach mit Markus Seyfried, Chief Technology Officer der in München beheimateten Brainloop, über die Besonderheiten der im September 2013 vorgestellten Integration.

E-3: Was hat die Entwicklung von Brainloop Extend als SAP-Integration motiviert?

Markus Seyfried: Aufgrund unserer Historie haben wir sehr viel SAP-Erfahrung. In SAP sind viele sensible Daten gut und sicher aufgehoben. Das sieht anders aus an den Übergabepunkten. Reports, Tabellen, Datenauszüge in Mails – all diese Dokumente teilen die Anwender meist unkontrolliert mit Dritten. Das heißt, dass die Kontrolle über die Datenintegrität, die das SAP-System durch die Zugriffsrechte bietet, hier nicht mehr gegeben ist. Diese Lücke in der Informationssicherheit wollen wir mit einer Lösung schließen, die so einfach wie sicher ist.

E-3: Worin sehen Sie denn den Vorteil einer solchen Lösung?

Seyfried: Wir bieten mit unserer Plattform bereits die nachvollziehbare und kontrollierbare Datenweitergabe in sicherer Form an. Doch hier ist bisher immer noch ein Medienbruch gegeben: Die Anwender exportieren die Daten

aus dem SAP-System und speichern sie auf lokalen oder öffentlichen Datenträgern und Laufwerken, die von anderen gelesen werden können. Diese Lösung ist nicht ideal und erzeugt durch den Medienbruch ungewollt Sicherheitslücken. Darum haben wir eine volle Integration in das SAP-System geschaffen. Mit der neuen Lösung ist es nun möglich, den Versand von Reports sowohl automatisiert als auch direkt an vorab bestimmte Verteiler mit festgelegten Rechten zu organisieren, ohne Zwischenspeicherung.

E-3: Das war vorher doch auch schon lösbar – die entsprechenden Zugriffsrechte der SAP-Datenbanken regelten doch die Exportmöglichkeiten...

Seyfried: Wenn die Daten lokal auf dem Rechner des Anwenders gespeichert werden, schwächt das den Sicherheitsfaktor deutlich. Die Anwender haben den Bedarf, dass der Export in bestimmten Szenarien gebraucht wird. Der Schutz, welche Daten exportiert werden können, ist durch das SAP-System gegeben, wie die Daten aber im

Anschluss weitergeleitet werden, ist in der Verantwortung des Endanwenders beziehungsweise hängt von der Sicherheit der lokalen PC-Infrastruktur ab. Werden die Daten hingegen direkt aus dem SAP-System heraus zugänglich gemacht, können beispielsweise Personal- oder Financial-Reports nicht mehr unabsichtlich verbreitet werden. Besonders ist hierbei, dass auch die Bearbeitung der Reports normal möglich ist, jedoch die Speicherung zentral auf der Brainloop-Plattform erfolgt. Es wird keine lokale Kopie erzeugt, die Daten bleiben sicher.

E-3: Das heißt, der Anwender versendet also keine richtigen Dokumente mehr?

Seyfried: Der Nutzer kann die Daten konsolidieren, speichert das Dokument in der gesicherten Plattform und verschickt einen sicheren Link an die entsprechenden Adressaten. Dabei kann er auch Zugriffsrechte festlegen, sprich die Daten nur zur Ansicht oder auch zur Bearbeitung freigeben.

E-3: Gibt es Besonderheiten bei der Sicherheit?

Seyfried: Wir haben jetzt mehrere Möglichkeiten: Zum Beispiel Watermarking oder die Freigabe ausschließlich zum Betrachten des Dokuments, aber nicht zur Weitergabe, oder die Selbstzerstörung des Dokuments nach einem vordefinierten Verfügungszeitraum. Mit unserer Extend-Lösung funktionieren nun diese extremen Sicherheitsstufen für vertrauliche Daten auch direkt aus SAP heraus.

E-3: Wie aufwändig ist die Implementierung?



Seit 2001 ist Markus Seyfried als CTO bei Brainloop für die technologische Entwicklung des Brainloop Secure Dataroom verantwortlich. Zuvor sammelte er mehr als 20 Jahre Erfahrung in leitenden Funktionen namhafter IT-Unternehmen. Zuletzt verantwortete Seyfried als Mitglied des Vorstands bei IXOS Software das Produktmanagement, die Softwareentwicklung und den Kundenservice. Die Integration von Dokumenten in die SAP-Applikationen war eines seiner Schwerpunktthemen dieser Zeit.

Seyfried: Das Customizing ist minimal, die Lösung kann zentral eingespielt werden und steht dann zur Verfügung, die entsprechenden Rechte sind schnell für die einzelnen Mitarbeiter eingerichtet. Für den Anwender ändert sich lediglich, dass Reports direkt von der SAP-Oberfläche an E-Mail-Empfänger versendet und die extrahierten Reports ausschließlich auf der Brainloop-Plattform gespeichert werden können. Die Änderungen

werden zentral durch den Administrator durch eine neue Server-Komponente eingespielt, mehr nicht.

E-3: In welchen Modulen ist Brainloop Extend nutzbar?

Seyfried: Das sind die SAP-Module FI, CO und HCM, also im Bereich Finanzen und Controlling, sowie Human Resources. Gerade hinsichtlich personenbezogener Daten entsteht eine enorme Verbesserung der Sicherheit durch die Integration von Extend. Wenn also Wünsche zur Erweiterung in anderen Segmenten an uns herangetragen werden, ist dies realisierbar.

E-3: Ersetzt Extend damit Kundenlösungen?

Seyfried: Wenn es auf Projektbasis Kundenlösungen gab, denke ich, dass diese weiter genutzt werden. Dennoch stellt unsere Lösung eine einfache und praktikable Erweiterung für alle dar, die schon mit ähnlichen Gedanken gespielt, diese aber nicht umgesetzt haben. Es ist ja auch immer eine Kostenfrage, wenn Sie eigene Erweiterungen erstellen lassen. Brainloop Extend setzt an einer Standardschnittstelle auf, insofern ist die Kosten-Nutzen-Relation für den Anwender sehr gut.

E-3: Welchen finanziellen Aufwand müssen SAP-Anwender berücksichtigen, wenn sie Ihre Plattform nutzen wollen?

Seyfried: Da Brainloop als Software-as-a-Service angeboten wird, fallen Gebühren in Form von Nutzerlizenzen an. Für die Implementierung werden das Consulting und der jeweilige Projektaufwand berechnet.

www.brainloop.com



Sie können auch von uns träumen!

Überraschend anders. PIKON, Ihr Exzellenz-Dienstleister.

SAP ERP, SAP NetWeaver PI

SAP BW und BO

Beratung und Entwicklung

Einführung, Optimierung, Releasewechsel

Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft

Prozessoptimierung

Internationale RollOuts

WWW.PIKON.COM

Deutschland · Belgien · United Kingdom

PIKON
International
Consulting Group

ERP und Formel 1: Sage zeigt, wie es geht

Hot Standby

Ausfallsicherheit, Disaster Recovery und Hot Standby sind für Informatiker bekannte Tatsachen. Ein Besuch beim Formel-1-Rennstall Marussia zeigt, dass man dort in ähnlichen Dimensionen wie im ERP denkt.

Sage ist Sponsor des Formel-1-Teams Marussia. Noch fahren die beiden Piloten Jules Bianchi und Max Chilton dem Weltmeister Sebastian Vettel hinterher. Aber die Administration und IT des Rennstalls sind schon weltmeisterlich: Das ERP-System von Sage ist die Kernkomponente und in der bei Marussia implementierten Form auch interessant für SAP-Bestandskunden, die über flexible und mobile ERP-Satellitensysteme nachdenken. Der Besuch bei Marussia in Monza im Spätsommer 2013 und die Gespräche mit Sage zeigten die Leistungsfähigkeit und Vollständigkeit der ERP-Lösung X3 im Rahmen anspruchsvoller Anwender, die permanent ihren Arbeitsort ändern müssen. Die Zentrale von Marussia ist in England. Dort stehen auch die Server mit Sage ERP X3. Die Infrastruktur des Formel-1-Zirkus gewährt eine schnelle Internetanbindung, sodass aus dem Marussia-Motorhome alle Funktionen und Auswertungen möglich sind – und das aufgrund der Schlankheit und Flexibilität des Sage-Systems in Echtzeit. Das Formel-1-Team ist seit Langem Kunde des Anbieters von betriebswirtschaftlichen Lösungen und setzt unter anderem auf die betriebswirtschaftliche Software

für international tätige Unternehmen Sage ERP X3. In diesem Jahr hat man weiter in HR- und Payroll-Produkte von Sage investiert. Sage ERP X3 gibt dem Team die Agilität und die Innovationsfähigkeit, um in der schnelllebigsten und wettbewerbsintensiven F1-Welt am Ball zu bleiben – auf und abseits der Rennstrecke.

„Das Marussia-F1-Team wie auch Sage sind britische Unternehmen mit internationalen Kunden, weltweiten Tätigkeitsfeldern und einem starken Fokus auf Kundenfreundlichkeit“, betont Christophe Letellier, CEO Mid-Market Europe und ERP X3 bei Sage, und führt aus: „2011 hat das Marussia-F1-Team Sage ERP X3 ins Zentrum seiner Betriebsprozesse gestellt und damit alle Teile seines Geschäfts zusammengeführt.“ Sage ist zuversichtlich, dass das Marussia-F1-Team mit seiner Leidenschaft und Einsatzbereitschaft seine Ziele erreichen und in der Formel 1 weiter aufsteigen kann. Die Partnerschaft ist auch deshalb überzeugend, weil alle drei Faktoren – das Team, die Formel 1 und die Lösung Sage ERP X3 – zueinander passen. Die erneuerte Partnerschaft demonstriert, dass Sage als ERP-Software-Hersteller Unternehmen weltweit eine Plattform

für Wachstum bietet. Beachtenswert sind Parallelen zwischen der professionellen ERP-Welt und der auf Geschwindigkeit fokussierten Formel-1-Welt: Der Ein- und Ausbau eines Motors dauert etwa eine Stunde, diesen auf Betriebstemperatur zu bringen dauert ebenfalls eine Stunde – also viel zu lang, um im Ernstfall reagieren zu können. Deshalb gibt es in der Formel 1 ein Hot-Standby-Prinzip, das durchaus auch in Rechenzentren bekannt ist. Im

Marussia-F1-Team

Das 2009 gegründete Marussia-F1-Team ist ein kleiner, aber ambitionierter anglo-russischer Herausforderer bei der FIA-Formel-1-Weltmeisterschaft. Mit dem Hauptsitz des Marussia Technical Center im britischen Banbury gehört das Team mehrheitlich zur russischen Marke Marussia aus Moskau. 2013 nimmt das Marussia-F1-Team an der vierten Rennsaison teil. Das Team profitiert zusätzlich von einer technischen Partnerschaft mit McLaren Applied Technologies.



Der Franzose Jules Bianchi und der Brite Max Chilton fahren 2013 für das 2009 gegründete anglo-russische Formel-1-Team Marussia. E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger konnte sich von der Leistungsfähigkeit und dem Einsatz von Sage ERP X3 beim Formel-1-Rennstall Marussia im Spätsommer 2013 höchstpersönlich überzeugen (Bild rechte Seite).

Backoffice-Bereich in der Boxengasse bei Marussia lagern die Ersatzmotoren und Getriebe, die dort fortlaufend mit einem speziellen Wassergemisch auf einer Betriebstemperatur von etwa 80 Grad Celsius gehalten werden. Somit sind die beweglichen Teile von Motor und Getriebe nach einem Wechsel sofort einsatzbereit. Von den Formel-1-Reifen mit ihren Heizdecken kennt man von den TV-Bildern dieses Vorgehen.

Ein wesentlicher Erfolg eines globalen und mobilen Teams, wie es ein Formel-1-Rennstall darstellt, ist die optimale Kommunikation zwischen Boxengasse, Motorhome und Werk. Im Werk in England werden die Autos gebaut und gewartet. Dort befinden sich die Administration und Entwicklung. Das Motorhome ist die Heimat für alle Mitarbeiter während eines Rennwochenendes und in der Box stehen die Autos mit der dazugehörigen Technik und Ersatzteilen. Der enge Zeitplan einer Formel-1-Saison bedingt nun einen optimalen Informationsaustausch, denn kaum sind die Autos von der Rennstrecke wieder zurück im Werk, müssen diese schon wieder für den nächsten Renneinsatz vorbereitet werden. Im Extremfall ist ein Servicebesuch im Heimatwerk auch gar nicht möglich, dennoch müssen Verschleiß- und Ersatzteile sowie die ganze Logistik für Mitarbeiter und Autos 24 Stunden am Tag, sieben Mal die Woche perfekt funktionieren. Auch andere Industrien haben diese Anforderungen. Anhand eines globalen Formel-1-Teams lässt sich die zeitkritische und flexible Aufbau- und Ablauforganisation eben besonders plakativ darstellen. Nicht umsonst ist Sage auf das Sponsoring bei Marussia stolz. Kevin Lee, Operations Manager des Marussia-F1-Teams, kommentiert: „Sage ERP X3 hat beim Bau unseres neuen Wagens, des MR02, umfangreiche Unterstützung geleistet. Vom ersten MR02-Bauteil bis

zum letzten Rennen im Jahr 2013 wird sich unser Rennwagen verändern und weiterentwickeln. Wir vertrauen darauf, dass Sage ERP X3 diesen Prozess von Anfang bis Ende managen wird. Sage ERP X3 ist integraler Bestandteil des MR02-Launches – vom ersten Design über die Testphase bis zum Echtbetrieb während der Rennen ist Sage ERP X3 ein integraler Bestandteil des kompletten Produktlebenszyklus unseres Formel-1-Wagens. So können wir in der vorgegebenen Zeit und im geplanten Budgetrahmen bleiben und Vollgas geben.“

www.sageerpX3.de

Zu Besuch beim Formel-1-Team Marussia in Monza.

Sage ERP X3

Sage ERP X3 ist eine betriebswirtschaftliche Softwarelösung für mittelgroße Unternehmen sowie für Niederlassungen von Konzernen und großen Unternehmen, die internationale Anforderungen erfüllen müssen. Die ERP-Lösung berücksichtigt bis zu 16 Gesetzgebungen und ist in zwölf Sprachen erhältlich. Seit mehr als zehn Jahren bewährt sich X3 als umfassende ERP-Lösung, die auf die Anforderungen des Mittelstands in unterschiedlichen Branchen ausgelegt ist, darunter Fertigung, Dienstleistung, Vertrieb und viele weitere Industriezweige. Aufgrund der Benutzerfreundlichkeit, raschen Implementierung und Kosteneffektivität haben sich bisher mehr als 3700 Kunden aus verschiedenen Branchen für Sage ERP X3 entschieden.



SAP-SYSTEMKOPIEN

Kinderleicht kopieren und klonen.

Blue SystemCopy
simply the same

BlueClone
simply the same



Empirius ist Spezialist im Bereich SAP-Basis. Durch leistungsfähige Automationstools, wie unsere beiden innovativen Softwareprodukte BlueSystemCopy und BlueClone (copy/refresh von SAP-Systemen) schaffen Sie sich deutliche Effizienzsteigerungen.

Fragen? Gerne unter

Tel. +49 (89) 44 23 723-26

www.empirius.de

EMPIRIUS
The simple solution company

Facettenreiche Risiken

Zwei Tage, 18 Vorträge, 160 Konferenzteilnehmer: Das ist die Bilanz der 8. RMA-Jahreskonferenz, die am 23. und 24. September in Frankfurt am Main tagte. Die Fachtagung spiegelte das facettenreiche Risikomanagementumfeld mit Chancen und Risiken in volatilen Märkten wider – quer durch alle Branchen und Unternehmensgrößen.

Die Themenpalette reichte von der Staatsschuldenkrise über Social Media in Unternehmen bis hin zu Cyberattacken, Supply Chain, Risikomanagement in der öffentlichen Verwaltung oder Compliance-Fragen. Ein Hauptaugenmerk der RMA lag auf der Darstellung von unterschiedlichen Risikomanagementansätzen in den jeweiligen Organisationen mit einem starken Link zu Best Practice, gerade für den Mittelstand. „Als Interessenvertretung möchten wir allen Teilnehmern zeigen, wie es andere Unternehmen mit dem Risikomanagement halten, und das Thema aus der grauen Theorie in die facettenreiche Praxiswelt heben“, so Prof. Roland Franz Erben, Vorstandsvorsitzender der Risk Management Association e. V. (RMA).

Soziale Medien: Vorsicht vor Reputationsschäden

Ein Blick auf das Social-Media-Umfeld zeigt die Chancen, aber auch Risiken, die mit den Kommunikationskanälen und deren Verknüpfung für Unternehmen entstehen können. Wichtig sind nach den Worten von Thomas Plünnecke, Communication Manager beim Internetprovider United Internet, die richtige Wahl der Social-Media-Plattform und deren Verknüpfung mit dem Unternehmen: „Nicht alle Plattformen sind gleich geeignet. Und um Misserfolge zu vermeiden, muss der Einsatz von Social Media optimal vorbereitet

werden.“ Wichtig ist in diesem Kontext, dass sich Unternehmen im Social-Media-Umfeld regelmäßig engagieren, zuhören und sich zu firmenrelevanten Themen einbringen. „Social Media ist keine Einbahnkommunikation. Es geht um Interaktion, eine Tatsache, die viele Firmenvertreter noch nicht verstanden haben“, erklärt Roland Erben. Neben einem eigenen Masterplan für soziale Medien können Firmen auf viele Lösungen zur Unterstützung zurückgreifen, um Social-Media-Aktivitäten zu messen und zu analysieren. Beispielsweise bietet SAP Social Media Analytics by NetBase eine On-Demand-Lösung, mit der sich Stimmungen und Meinungen zu Themen messen lassen, die im Social-Media-Umfeld diskutiert werden. Social-Media-Experte Plünnecke weist allerdings daraufhin, dass Facebook, Twitter und Co. keinen Sinn ergeben, wenn das Unternehmen die Web-Basics nicht im Griff habe. Im Klartext: Um Risiken im Umgang mit Social Media zu minimieren, braucht es Profis, die sich mit dem Thema auskennen.

Die Jahreskonferenz der **Risk Management Association e. V. (RMA)** ist eine der größten Fachtagungen zum Thema Risikomanagement im deutschsprachigen Raum. In den bisherigen acht Auflagen zählte die Veranstaltung 160 Referenten sowie mehr als 1600 Teilnehmer.

Wer diese Grundregeln im Spiel mit sozialen Medien missachtet, riskiert neben finanziellen Gefahren vor allem Reputationsschäden für das Unternehmen.

Mehr Awareness für mehr Sicherheit

Also Zeit zum Handeln? Ja, aber das fängt mit der richtigen Grundeinstellung und einem Umdenken des Managements an. Vor allem beim Thema Informationssicherheit und Awareness sieht der TÜV Süd Nachholbedarf. Mit anderen Worten: Sicherheit und Awareness gehören in die Köpfe der Mitarbeiter. „Leider denken wir noch in Aktenordnern“, bringt es Claus Engler, Lead Auditor für Qualitäts- und Risikomanagementsysteme beim TÜV Süd, auf den Punkt. Für Engler ist „Informationssicherheit ein integraler Bestandteil des Risikomanagements“. Aus diesem Grund sei für den TÜV Süd die RMA-Jahreskonferenz eine optimale Plattform, um für mehr Sicherheit und Awareness im Umgang mit sensiblen Firmendaten und Cyberrisiken zu werben. Das sei nach den Worten des Sicherheitsexperten auch dringend notwendig, stellten die eigenen Mitarbeiter durch Unachtsamkeit, aber auch durch vorsätzliche beziehungsweise mutwillige Motive eine der größten Gefahrenquellen bei Cyber-Eindringlingen dar.

www.rma-ev.org



Rund 160 Teilnehmer bildeten den Rahmen der diesjährigen Fachkonferenz in Frankfurt am Main.



Prof. Peter Bofinger, Universität Würzburg, in seinem Vortrag zur Staatsschuldenkrise.

Supplier Management Forum: Lieferanten in Wertschöpfungskette integrieren

Effektive Integration

Beflügelt von der großen Resonanz im Vorjahr, lud Camelot ITLab mit den Strategieberatern von Camelot Management und SAP die Fachwelt zum zweiten Supplier Management Forum nach Walldorf. Im Fokus standen Entwicklungen und Lösungen für eine effektive Lieferantenintegration.

Owohl viele Unternehmen ihre Lieferanten bereits kontinuierlich bewerten und klassifizieren, mangelt es oft noch an einer systematischen Einbindung der Zulieferer in die einzelnen Phasen der Wertschöpfungskette. Dies zeigt unter anderem eine aktuelle Fokusstudie von Camelot, die Marko Schmidt, Leiter der Einkaufsberatung, den Teilnehmern vorstellte. Danach fehlt es vielen Unternehmen neben einer geeigneten Strategie und standardisierten Prozessen vor allem an einer integrierten IT-Plattform für eine effektive Steuerung und Integration der Lieferanten.

Berichte aus der Praxis

Der Pharmakonzern Novartis ist da schon einen Schritt weiter und stellte in seinem Praxisbericht ein zukunftsweisendes Konzept zur Einführung eines SAP-basierten Lieferantenportals vor. Die neue Plattform hilft Novartis, die Transparenz und Effektivität des globalen Einkaufs zu steigern, Vertragsvorteile mit Lieferanten auszuschöpfen und

Innovationen umzusetzen, die sich aus einem intensiven Wissensaustausch mit den Zulieferern ergeben. Ein weiterer Praxisbericht kam von Roche Diagnostics und beschäftigte sich mit der Wahl des richtigen Segmentierungs- und Rollout-Ansatzes für eine effektive Lieferantensteuerung. Ein Vortrag von Baumaschinenhersteller Caterpillar stellte Wege zur konstanten Bewertung und Verbesserung der Lieferantenleistungen vor. Welche Neuerungen die SAP-Standardlösung für Supplier Lifecycle Management (SAP SLM) in diesem Jahr zu bieten hat, berichtete Frank Sütterlin, Solution Manager bei SAP.

Plattform für Austausch und Information

„Das Fachforum bietet viele Vorteile für mich“, zog ein Teilnehmer Bilanz. „Ich kann erfahren, wie andere Unternehmen die aktuellen Anforderungen an ihren Einkauf meistern, und zugleich mit Beratern und Lösungsanbietern über die neuesten Entwicklungen und

Lösungen im Lieferantenmanagement diskutieren.“ Mit 50 Einkäufern und IT-Experten aus Unternehmen aller Größen und Branchen war das Forum erneut so gut besucht, dass die Veranstalter eine baldige Neuauflage planen. „Viele Teilnehmer äußerten den Wunsch nach einem regelmäßigen Roundtable, um sich häufiger zu diesem Thema auszutauschen und informieren zu können“, unterstreicht Mario Baldi, Geschäftsführer von Camelot ITLab. „Dies zeigt, dass der Bedarf nach einem professionellen Lieferantenmanagement kontinuierlich wächst. Anstatt wie früher nur Bestellungen abzuarbeiten, müssen sich die Einkäufer immer mehr darauf konzentrieren, die Qualität und Leistung der Zulieferer zu erhöhen.“

DIGI
plus

Eindrücke des zweiten
Supplier Management
Forums.

www.camelot-itlab.com



Die Veranstalter des Camelot Supplier Management Forums zogen auch bei der zweiten Ausgabe eine positive Bilanz. So sind in Zukunft auch weitere Gesprächsrunden zum Thema SLM (Supplier Lifecycle Management) geplant.



© Julien Tromeur, Shutterstock.com

Community Short Facts

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

Mittelständler implementiert it.manufacturing

Der mittelständische Maschinen- und Anlagenbauer Dilo löst im Zuge einer neu eingeführten SAP-Umgebung zwei veraltete IT-Lösungen anderer Anbieter durch das fertigungsspezifische Branchenpaket it.manufacturing von Itelligence, auf Basis SAP Business All-in-One, ab. „it.manufacturing vernetzt alle wertschöpfenden Geschäftsprozesse im Unternehmen und gewährleistet einen reibungslosen Arbeitsablauf zwischen allen Abteilungen. Dilo stellt mit dieser Imple-

mentierung die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft und ist somit für wechselnde Kundenanforderungen und für Veränderungen am Markt bestens gerüstet“, sagt Christian Scheller, Dilo-Geschäftsführer. Mit Unterstützung durch Itelligence wird derzeit die SAP-Umgebung mit den Modulen FI/CO, SD, MM, PP, WM, QM und GTS (Global Trade Services) implementiert.

itelligence.de

Mobile Fabrik auf dem Vormarsch

Fast jeder zweite mittelständische Fertigungsbetrieb

in Deutschland hat Mobile Device Management (MDM) im Einsatz. Dies geht aus einer PAC-Umfrage im Auftrag der Freudenberg IT (FIT) hervor. Obgleich 70 Prozent aller befragten Firmen über mobile Arbeitsplätze verfügen, hält mehr als die Hälfte davon eine Strategie für die berufliche und private Mischnutzung von Mobilgeräten im Sinne von BYOD nicht für relevant. „Die mobile Anbindung von SAP-Lösungen spart im Shop Floor viele Wege zu einer stationären Workstation und beschleunigt den Produktionsdurchlauf. Wichtig ist, dass dies

auf einfache Weise ohne den Ballast einer zusätzlichen Middleware geschieht“, kommentiert Horst Reichardt, CEO Freudenberg IT. Darüber hinaus könne ein einheitliches MDM auch als Steigbügelhalter für die drahtlose Integration zwischen der ERP-Ebene und maschinennahen Anwendungen in der Fertigung dienen.

freudenberg-it.de

Für die Studie befragte PAC 140 deutsche IT-Entscheider und Produktionsleiter von mittelständischen Fertigungsunternehmen unterschiedlicher Größe und Branche: Maschinen- und Anlagenbau (38 Prozent), Automotive (28 Prozent), sonstige Fertigung (33 Prozent).

Cormeta lädt zum Rechnungswesen-Fachtag 2013

2013 veranstaltet Cormeta erneut den ReWe-Fachtag für Fachleiter und Mitarbeiter aus Rechnungswesen und Controlling am 13. November in der Frankfurt School of Finance & Management. Experten berichten über aktuelle Herausforderungen im Rechnungswesen von SEPA bis E-Bilanz sowie aus aktuellen

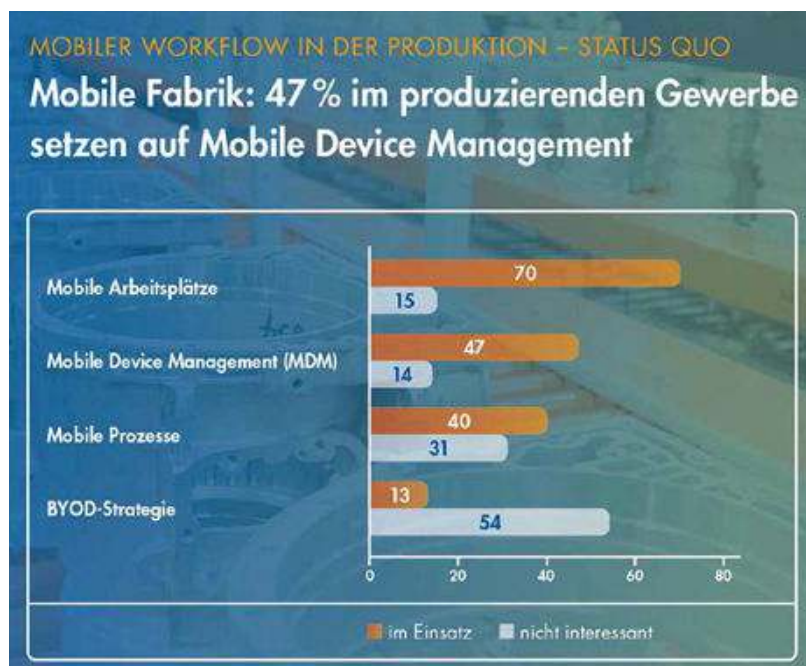
Projekten. Für die aktuelle Ausgabe des Fachtags wurde das Programm modifiziert. So geht es im Themenblock „Analysen im Rechnungswesen und Controlling“ um die effiziente Datenanalyse und moderne Kennzahlendarstellung. Weiters klärt Cormeta die Teilnehmer über aktuelle Softwareprojekte auf, beispielsweise zu den Bereichen Avis und einigen mehr.

cormeta.de

frankfurt-school.de

YouCon neues DSAG-Mitglied

Als neues Mitglied der DSAG will YouCon die Integration von SAP-Anwendungen mit Telekommunikationslösungen in der DACH-Region weiter voranbringen. Mitglieder sollen so vom YouCon Cube profitieren, einer CTI-Middleware, die Telefonanlagen mit SAP-Anwendungen verknüpft. Angepasst an den Kundenbedarf kommen unterschiedliche Module zur Anwendung. Fundament ist die Integration in SAP CRM oder SAP ERP. „Schlagworte wie Multi-Channel-Kommunikation und Unified Communications sind seit Jahren in aller Munde und werden gleichzeitig nur teileffizient realisiert. In der Zusammenführung von Kommuni-



FIT wird in den kommenden Monaten weitere PAC-Studienergebnisse zu MDM veröffentlichen, die zu Jahresende im „IT Innovation Readiness Index“ (IRI) erscheinen sollen.



Mehr Effizienz durch verknüpfte Telekommunikationssysteme mit Geschäftsprozessen: Dadurch verkürzen sich Wartezeiten für Endkunden und Zugriffszeiten für Mitarbeiter, ist Peter Kugler, Gründer und Geschäftsführer von YouCon, überzeugt.

kationskanälen steckt großes Potenzial. Diese Erkenntnis hat sich etabliert“, berichtet Peter Kugler, Gründer und Geschäftsführer von YouCon.

youcon.com

Pironet NDH schützt mobile Rechner vor Fremdzugriff

Kunden von Pironet NDH können künftig ihre mobilen Endgeräte mit einer zertifizierten 256-Bit-AES-Verschlüsselung (Advanced Encryption Standard) vor dem Zugriff Dritter schützen. So erhalten unberechtigte Personen bei einem Verlust oder der Entwendung

der Geräte keinen Zugriff auf Firmendaten. Sämtliche auf dem Endgerät gespeicherten Informationen sind ohne den Schlüssel unbrauchbar. Damit erweitert Pironet sein Angebot im Bereich Managed Desktop. Hiermit verwalten mittelständische Unternehmen aus der Cloud heraus ihre Endgeräte-Landschaft und spielen Systemupdates oder auch Softwareaktualisierungen zentral auf. Ebenso lässt sich jetzt die Verschlüsselung der mobilen Endgeräte aus der Cloud heraus administrieren.

pironet-ndh.com

Command: Digitaler Rechnungstag

Der Command-Geschäftsbereich Dokumentenmanagement (DMS) veranstaltet am 6. November den Digitalen Rechnungstag. Im Mittelpunkt stehen Vorträge zum elektronischen Rechnungsaustausch, die sich neben technologischen Details zur Rechnungsoptimierung auch mit den rechtlichen Rahmenbedingungen befassen. Als Referenten sind geladen: Bernhard Lindgens vom Bundeszentralamt für Steuern, Martin Schrof von Schleupen, der einen Überblick

über das Produktportfolio der Easy Software AG gibt, Andreas Rapp von AFI und Herbert Höninger von Command. Die Teilnahme am Digitalen Rechnungstag ist kostenfrei.

command-dms.de

IMC Learning Solution auf Innovationskurs

IMC bietet mit der ersten Erweiterung der Learning Suite 2013, Pack 1, Neuerungen in den Bereichen MOOC App, Tailored Cloud, Trusted Data und Learning Analytics: Die App gibt Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen die Möglichkeit, eigene Wissensportale und Lernanwendungen nach dem MOOC-Prinzip zu erstellen und den Zugang zu Informationen unmittelbar zu machen. Die Tailored Cloud erlaubt das mandantenspezifische Customizing von Bildungsprozessen in der Learning und Talent Cloud. Zudem sichert Pack 1 den Persönlichkeits- und Datenschutz, die System-Performance und die Dokumentation sowie Archivierung relevanter Informationen. Auch werden weitere grafisch anspruchsvolle Berichte zum Beispiel für dezidierte Lernprozessanalysen angeboten.

Für 2014 sind drei weitere Innovation Packs geplant, welche auf die Unterstützung von assistiven, analytischen und prediktiven Lernprozessen ausgerichtet sind.

im-c.de

GiS gibt Release für ByD frei

GiS hat das jüngste Release ihrer App +Maintenance Solution, der Instandhaltungslösung für Business ByDesign, freigegeben. Die Version 2.0 verfügt über verbesserte Features, die den Anwendern die Arbeit erleichtern, zu noch mehr Zeitersparnis und einer höheren Benutzerfreundlichkeit führen. Zu den größten Neuerungen zählen das strukturierte Erfassen von Störungen an der Anlage und deren Beseitigung mittels Instandhaltungsaufträgen (IH-Aufträge), das Einrichten wiederkehrender Aufgaben oder Prüfungen und das Abwickeln über IH-Aufträge, das Rückmelden von IH-Aufträgen, die typisierte Beschreibung der Anlagendaten und die Durchführung von Anlagenänderungen und Verbesserungsmaßnahmen. Das Release basiert auf Business ByDesign Feature Pack 1302.

gis-systemhaus.de

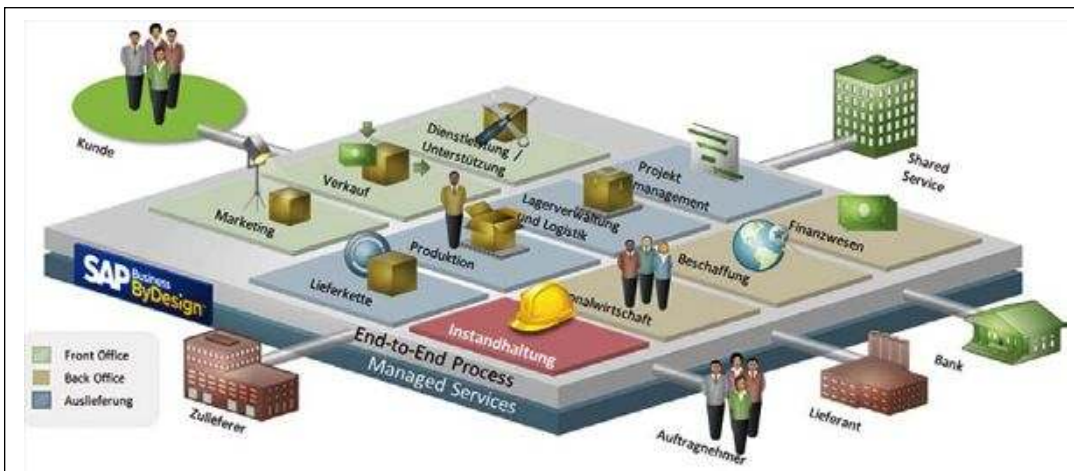
DEVK modernisiert CRM-System mit Pegasystems

Die DEVK-Versicherungen haben sich für Pegasystems bei der Modernisierung und Konsolidierung eines CRM-Systems entschieden. Die Lösung soll eine bessere Zusammenarbeit der Vertriebskanäle und Servicebereiche ermöglichen. Dabei müssen bestehende Systeme – beispielsweise für Kontakt- und Prozessmanagement – konsolidiert und in ihrer Komplexität reduziert werden. Ziel ist es, eine konsistente und vollständige Sicht auf den Kunden zu etablieren, die alle Interaktionen dokumentiert. Derzeit haben die DEVK-Versicherungen unterschiedliche Systeme für einzelne CRM-Funktionalitäten im Einsatz. Bis Ende 2015 sollen die Vertriebs- und Marketingsysteme mit Pega Sales Force Automation für Versicherungen standardisiert und umgesetzt sein.

pega.com

cbs ist SAP-Experte für Landscape Transformation

cbs Corporate Business Solutions wurde von der SAP in das Validated-Enterprise-Programm in der Kategorie Landscape Transformation aufgenommen. Die Auszeichnung bestätigt eine kompetente Unternehmensberatung bei der Restrukturierung von SAP-Systemlandschaften und -Systemen anhand von Best-Practice-Lösungen. Mit Hilfe von Landscape Transformation Services können Firmen ihre Systemlandschaften konsolidieren, harmonisieren und optimieren und so die Transformation bewältigen. Das Validated-



Business ByDesign +Maintenance Solution vereint laut GiS Betriebswirtschaft und Instandhaltung in einer Software.



„Wir gehen auf die betriebswirtschaftliche Anforderung unserer Kunden ein und finden gemeinsam den richtigen Mix aus Projektansatz, Methodik, Realisierungskonzept und Transformationswerkzeug“, so Rainer Wittwen, Mitglied der Geschäftsleitung und Consulting Director System Landscape Transformation bei cbs.

Expertise-Programm ist ein Element im SAP-PartnerEdge-Programm, mit dem Partner ihre Erfahrungen und Spezialisierung in Bezug auf SAP-Lösungen und -Industrien darstellen können. Die teilnehmenden SAP-Partner haben den Nachweis erbracht, dass sie für bestimmte SAP-Produkte oder -Industrielösungen eine besondere Expertise haben.

cbs-consulting.com

Schnellstartpaket für Einstieg in SAP Business Analytics

Um geschäftsmäßige Entwicklungen besser zu verdeutlichen, deren Zusammenhänge zu analysieren, gezielter zu steuern und zu planen, erwarb m-tec von All for One Steeb eine Schnellstart-Paketlösung für SAP Business Analytics in Verbindung mit dem Lizenzpaket BusinessObjects Edge BI. Das Paket enthält unter anderem Chrystal Reports zur Erstellung, Visualisierung und Verteilung von Berichten sowie fertige Voreinstellungen für den Zugriff auf alle Geschäftsdaten der gesamten SAP Business Suite. Durch die Lösung stehen allen Verantwortlichen

dieselben tagesaktuellen Zahlen zur Verfügung. „Damit hat sich die Zahlenaffinität klar erhöht. Heute sprechen wir vor allem über Maßnahmen, die wir aus der Analyse der Zahlen ableiten, anstatt die Entstehung der Zahlen zu hinterfragen oder gar deren Vergleichbarkeit infrage zu stellen“, sagt Michael Graf, IT-Leiter von m-tec.

all-for-one.com

Neues CRM-System für Deutsche Messe

Die Deutsche Messe AG implementierte von November 2012 bis Februar 2013 mit Salesforce ein neues CRM-System. Für die Programmierung der Schnittstellen zwischen den bestehenden SAP-Systemen und dem CRM-System sowie für die Koordination der beteiligten Dienstleister an Planung, Beratung und Umsetzung des Projekts war Damai-co zuständig. Mit dem Ergebnis – ein angepasstes und integriertes CRM-System inklusive prozessgesteuerter Logik, das den Informationsfluss sicherstellt und zufriedene Anwender hervorruft – zeigten sich alle zufrieden. Eine Ausweitung der

Lösung ist ebenfalls problemlos möglich.
damaico.de

inPuncto zertifiziert und sicher

Das inPuncto-Produktportfolio bizzbusiness wurde von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ebner Stolz Mönning & Bachem zertifiziert. inPuncto bietet Dokumentenmanagementlösungen und nutzt dabei vollständig die beim Kunden vorhandene SAP-Business-Logik sowie deren Standardfunktionen. Bei der Prüfung wurde ausschließlich die Implementierung und Produktivsetzung der Softwareprodukte in Augenschein genommen. „Gegenstand unserer Prüfung ist die Validierung der von inPuncto entwickelten Softwareprodukte zur automatischen Dokumentverarbeitung – mit abschließender Archivierung – auf Einhaltung der Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung“, lautet die offizielle Begründung für das Zertifikat. Die Prüfung erfolgte auf Basis des Prüfungsstandards PS 880 des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW) mit den Schwerpunkten Verarbeitungsfunktionen, Software-sicherheit und Dokumentation.

inpuncto.com

Jubiläumskonferenz zu 20 Jahre Arcplan

Zwei Jahrzehnte im Dienste von Business Intelligence: Für Arcplan ein Grund zum Feiern. Anfang Oktober informierten sich 250 Partner, Kunden und Interessenten auf der Anwender- und Partnerkonferenz arcjtwenty in Düsseldorf über Wettbewerbs- und Investitionsvorteile durch BI, Trends und Branchentwicklungen. Im Mittelpunkt stand das neue Release, arcplan 8, das erstmals einem Fachpublikum vorgestellt wurde: Dank Responsive Design und HTML5 ermöglicht die Lösung einen geräteunabhängigen Zugriff und Kosteneinsparungen auf Entwicklerseite. Rund 30 Vorträge zu Mobile BI, Self Service Analytics und Responsive Design rundeten das Programm ab. Auch wurden die Partner-Awards verliehen. In der Kategorie „Business Development“ wurde Sapindigo ausgezeichnet. Zalesia überzeugte in der Kategorie „Innovation“, Partake Consulting nahm den Award in „Planung und Budgetierung“ entgegen.

arcplan.de

Einsatzgebiete der Assoziationsanalyse

Peter Gerngross, Experte für Data Mining,



Peter Gerngross ist Experte für die Assoziationsanalyse.

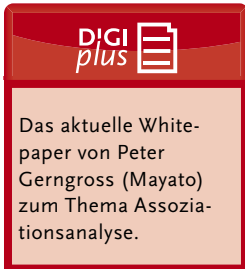
Business Intelligence und analytisches CRM bei Mayato, erklärt in einem aktuellen Whitepaper Grundlagen und Varianten der Assoziationsanalyse und schildert Beispiele aus der Praxis. Dazu zählen eine verbesserte Ersatzteilversorgung medizinischer Großgeräte, Cross Selling beim Multikanalvertrieb von Finanzdienstleistungen sowie die Webseitenoptimierung eines Versicherungskonzerns. Häufig wird die Assoziationsanalyse mit klassischer Warenkorbanalyse im Einzelhandel verbunden. Tatsächlich gibt es verschiedene Anwendungsgebiete. Bei der Assoziationsanalyse – historisch betrachtet die erste neue Data-Mining-Verfahrensklasse – gilt es aus einer Menge von gruppierten Ereignissen Abhängigkeiten bei wiederholt



Marketingleiterin Elisabeth Cutuk und Firmenberater Thomas Hoffmann von der Creditreform Stuttgart Strahler überreichen das Bonitätszertifikat CrefoZert an Geschäftsführer Frank Marcial und Key-Account-Managerin Guergana Liptchanska von der inPuncto GmbH (v. l. n. r.).

vorkommenden Ereigniskombinationen zu entdecken.

mayato.com



SAP-Zertifizierung für Mobile Operations Services

Die Freudenberg IT (FIT) ist ab sofort ein SAP-zertifizierter Anbieter von Mobile Operations Services. Das Zertifikat bestätigt den kompetenten Betrieb der Mobile Plattform sowie Afaria. Das Zertifikat ist bis Ende Juli 2015 gültig. Die SAP Mobile Plattform ist eine Entwicklungsumgebung für mobile Unternehmensanwendungen, mit der Kunden ihre bestehenden Apps verwalten und neue Applikationen entwickeln. Benutzer verbinden damit ihre Datenquellen mit mobilen Anwendungen. Afaria gewährleistet Schutz und Kontrolle über mobile Endgeräte im Unternehmens-einsatz. FIT entwickelt maßgeschneiderte Lösungen für Enterprise Mobility und passt diese an Fertigungsumgebungen und Produktionsprozesse

an. Dabei analysiert FIT genau, welche Bedürfnisse Unternehmen haben, und begleitet den Prozess von der Konzeption bis hin zum Betrieb.

freudenberg-it.de

Cobra CRM Award 2013

Bei den Cobra CRM Awards, die am 20. September beim Cobra-Partnertag verliehen wurden, wählte die Jury vier Projekte, die durch Prozessmanagement und hohen Kundennutzen auffielen. Gold ging an Medialine Enterprise IT Solutions, die bei einem auf Geschäftskunden spezialisierten Reisebüro mehrere Systeme zu einem homogenen Ganzen zusammenführte und durch findige Zusatzprogrammierungen den Workflow verbesserte. Der zweite Platz ging an Uwe Brettner von der IT² Consulting Solutions Services. Bronze erhielt zum einen Fluctus IT, die in der Immobilienwirtschaft mit dem Einsatz von cobra CRM PRO eine Branchensoftware ablöste. Zum anderen wurde ISHA geehrt, mit einem Projekt, das die Umstrukturierung der Software für Plana Küchenland-Partner entscheidend geprägt hat.

cobra.de

Dokumentenrecherche in SAP via Microsoft SharePoint

Im Rahmen der SAP-integrierten Lösungen cuSmarText und cuContract ermöglicht Circle Unlimited innerhalb von Microsoft SharePoint 2013 in Echtzeit das Suchen und Anzeigen von Dokumenten und Daten aus SAP-Systemen. Die Enterprise-Search-Funktionalität hebt Nutzungsbarrieren zwischen beiden Plattformen auf und bedeutet Zeitersparnis sowie Benutzerfreundlichkeit. Der Benutzer muss MS SharePoint nicht mehr verlassen, um gleichzeitig nützliche, vorgangsrelevante Informationen aus den SAP-Systemen einzusehen. Innerhalb von MS SharePoint lassen sich SAP-Daten, Dokumente und E-Mails in sämtlichen Formaten per Freitextsuche in den angebundenen SAP-Systemen durchsuchen. Die Suchergebnisse werden in der gewohnten Auswahlliste von MS SharePoint angezeigt.

cuag.de

Transparente Auswertung von Spend-Daten

Die Procurement Services GmbH, Service-Gesellschaft der Erste Group Procurement (EGP), trifft ihre Entscheidungen rund um den strategischen Einkauf mit QlikView.

Die Lösung ermöglicht den EGP-Mitarbeitern in allen sechs Niederlassungen in Österreich sowie in Zentral- und Osteuropa Analysen zu den Spend-Volumina der Kunden. Rund 60 Anwender nutzen die Self-Service-Plattform zudem für Analysen zum Vertragsmanagement, zu Einkaufsprojekten, zur Erkennung von Maverick Buying sowie zum Nachweis der tatsächlich erreichten Einsparungen. Der Versuch, die Auswertungen der Spend- und Lieferantendaten aus SAP FI und anderen dezentralen ERP-Systemen über SAP BW abzubilden, scheiterte an der Datensynchronisation zwischen SAP ERP und BW, der Komplexität der Anbindung von Non-SAP-Daten sowie der Abfrage-Performance.

qlikview.de

Retarus Messaging Services for SAP

Retarus präsentiert einen Managed Service, der über nur eine Schnittstelle eine sichere und reibungslose Kommunikation per E-Mail, Fax und SMS direkt aus SAP ermöglicht. Damit machen sich Unternehmen unabhängig von bestehenden Kommunikationsinfrastrukturen, dezentrale Server-Installationen lassen sich auflösen und IT-Landschaften konsolidieren. Die Messaging Services for SAP sind schnell implementiert, die Anbindung an die Messaging-Infrastruktur von Retarus erfolgt verschlüsselt via VPN und optional über das verschlüsselte Protokoll TLS. Veränderungen an den SAP-Systemen sind nicht notwendig. Versand und Empfang der Dokumente und Nachrichten erfolgen direkt im SAP-System über die Enterprise-Messaging-Plattform von Retarus.

Die SAP-zertifizierten Messaging Services lassen sich bedarfsgerecht skalieren. Alle Dienste werden bedarfsgerecht via „pay per use“ abgerechnet.

retarus.com

Top Consultants 2013

Bereits zum vierten Mal nach 2010 organisierte Compamedia in Zusammenarbeit mit Dietmar Fink, Professor für Unternehmensberatung an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg und Direktor der Wissenschaftlichen Gesellschaft für Management und Beratung in Bonn, den bundesweiten Beratervergleich „Top Consultant“. Entscheidend für das Qualitätssiegel ist eine kundengerechte, mittelstandsorientierte Beraterleistung. Das Ziel ist, Transparenz auf dem undurchsichtigen Beratermarkt zu schaffen. Er gilt als geschätzter, doch auch kritischer Kenner der Beraterszene. 2013 dürfen sich unter anderem folgende Unternehmen mit dem Gütesiegel schmücken: All for One Steeb, Camelot ITLab, Itelligence, Infor, ITML, Mayato, MQ Result Consulting, KWP Kümmel, Wiedmann + Partner.

beste-mittelstandsberater.de



Prof. Dietmar Fink organisierte auch 2013 den bundesweiten Beratervergleich und vergab das Qualitätssiegel „Top Consultant“.



Die Gewinner der Cobra CRM Awards 2013 (v. l.): Andreas Peters, Geschäftsführer Fluctus IT; Tobias Hoffmann, Director Business Unit ECM/CRM Medialine Enterprise IT Solutions; Uwe Brettner, Geschäftsführer IT² Consulting Solutions Services; Bernd Wiese, Inhaber ISHA.

Wie Scrum langfristiges und erfolgreiches Prozessmanagement ermöglicht

Rasante Erfolge

Überlegene Produktqualität, bessere Planbarkeit, höhere Kundenorientierung, gesteigerte Teammotivation und reduzierte Kosten führten in den vergangenen zehn Jahren zum rasanten Aufstieg der Scrum-Methode in der Softwareentwicklung. Inzwischen nutzen alle erfolgreichen Entwicklungsunternehmen Scrum, so etwa die SAP, Google und Microsoft.

Von Prof. Ayelt Komus, Hochschule Koblenz

Scrum (englisch für Gedränge) ist eine Methode, die nicht spezifisch auf die Entwicklung von Software ausgerichtet ist. Entsprechend nutzen immer mehr Unternehmen Scrum zur Prozessoptimierung, SAP-Management oder der Entwicklung von Produkten allgemein. Scrum ist für das Prozessmanagement eine interessante Option, da es viele typische Probleme durch die zugrunde liegenden Prinzipien gleichsam automatisch vermeidet. Mit Scrum werden beispielsweise vermieden:

- übermäßige, zu detaillierte Prozessmodellierung, ohne aufwandsadäquaten Nutzen
- falsche Priorisierung von Prozessoptimierungsmaßnahmen
- fehlende Transparenz bei der Priorisierung von Prozessmanagementmaßnahmen
- geringe Akzeptanz bei Nutzern
- nicht mehr wartbare Prozessmodelle
- nicht anforderungsgerechte Lösungsansätze im Prozessmanagement
- fehlender Top-Management-Support

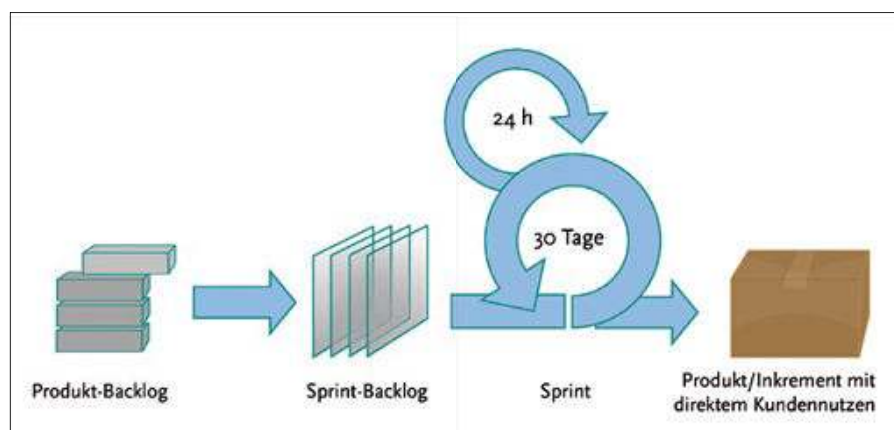
Kernelemente Scrum-Methodik

Ein wichtiges Element der Scrum-Methode ist das Vorgehen in gleich langen Zeitabschnitten (Timeboxing). Hierbei haben sich Zeitabschnitte (Sprints) von zwei, maximal vier Wochen als sinnvoll erwiesen. Zu Beginn eines jeden Sprints wird definiert, was die Ergebnisse des folgenden Sprints sein sollen. Während der sogenannte Product Owner mit priorisierten Arbeitsinhalten im Product Backlog eine Wunschliste nach Nutzen und Aufwand einbringt, entscheidet das Team, welcher Leistungsumfang für den nächsten Sprint machbar ist. Entsprechend liegen realistische und klar verständliche Ziele vor. Diese sind priorisiert, von Team und Product Owner inhaltlich durchdrungen und so überschaubar, dass sie erfolgreich realisiert werden können. Dabei bedarf es einer übergeordneten Vision, damit das Ergebnis nicht ein Stückwerk ist, also einzelne, nicht zusammenhängende Produkte geliefert werden. Dieses Gesamtbild zu entwickeln und in enger Abstimmung mit internen und externen Kunden zu pflegen ist Kernaufgabe des Product Owners.

In der eigentlichen Realisierung wird großer Wert auf ungestörtes und selbst organisiertes Arbeiten in engem Austausch mit Kunden und Anwendern gelegt. Hilfreich ist beispielsweise der tägliche Austausch von 15 Minuten – der namensgebende daily scrum – oder auch Burn-Down-Charts, User Stories und vieles mehr. Allen Instrumenten gemein ist, dass sie einfach zu handhaben und zu interpretieren sind, Kommunikation fördern und jederzeit allen Beteiligten transparent machen, woran aktuell mit welcher Zielsetzung und welchem Erfolg gearbeitet wird. Zum Abschluss der jeweiligen Sprints werden die Ergebnisse präsentiert und diskutiert. Die Art der Zielformulierung und die unmittelbare Darstellung der Verbesserungen im Sprint Review sorgen dafür, dass Nutzen unmittelbar deutlich wird; vor allem aber die Prozessbeteiligten unmittelbar deutlich machen können, wie – aufbauend auf den realisierten Verbesserungen – weitere Optimierungen aussehen können. Diese Erkenntnisse fließen direkt in die Planung des nächsten Sprints mit ein.

Herausforderungen und Potenziale

Die Umstellung des Prozessmanagements auf Scrum bringt umfassende Veränderungen mit sich. An die Stelle langwieriger und detaillierter Planungen auf lange Zeit treten langfristige,



In den vergangenen zehn Jahren erlebte die Scrum-Methodik in der Softwareentwicklung einen wahren Siegeszug.

MID Insight 2013

Auf der MID Insight am 12. November 2013 wird Prof. Ayelt Komus einen Vortrag zum Thema „Agiles Prozessmanagement“ halten. Darin erläutert er die Funktionsweise von Scrum und zeigt die Erfolgsfaktoren für die Realisierung im Prozessmanagement auf.

klare, aber wenig detaillierte Zielvorstellungen kombiniert mit kurzfristigen präzisen Schritten für den nächsten Sprint. An die Stelle von schriftlicher Fixierung in der Planung treten Kreativität, Austausch und frühzeitiges Testen, um die funktionablen Ergebnisse in angemessener Form zu dokumentieren. Im Prozessmanagement darf bei der Zerlegung umfassender Prozesse in kleinere Detailabschnitte der Prozessgesamtzusammenhang nicht aus den Augen gelassen werden. Die größten Herausforderungen liegen jedoch in der agilen Kultur, dem Wandel zum intensiveren Austausch mit den zukünftigen Prozessbeteiligten und nicht zuletzt in der Konsequenz beim Einsatz von Methoden. Belohnt wird diese Bereitschaft mit Geschäftsprozessen, die schneller und passgenauer auf die aktuellen

Anforderungen ausgerichtet werden. Auch die Gefahr, Energie und Durchhaltevermögen sinnlos einzubringen, wird dramatisch vermindert. Stattdessen ermöglicht Scrum unmittelbaren und zielgerichteten Erfolg, der nicht nur nachweisbar, sondern über präsentable Ergebnisse sichtbar wird und direkten Nutzen für das gesamte Unternehmen generiert.

www.bpm-labor.de
www.komus.de



Ayelt Komus ist Professor an der Hochschule Koblenz und Leiter des BPM-Labors. Er beschäftigt sich seit 20 Jahren mit effektiverem Prozessmanagement. Neben umfangreichen Praxiserfahrungen beruhen seine Erkenntnisse auf zahlreichen Studien. Prof. Ayelt Komus ist Certified Scrum Master und Experte für agile Methoden, insbesondere Scrum und Design Thinking.

All for One Steeb will in Kundenbasis für SAP Human Capital Management investieren

Vormarsch im HR-Markt

All for One Steeb plant eine Beteiligung an der KWP Gruppe von 100 Prozent. Durch die tiefere Integration der größten Tochtergesellschaft will das Unternehmen die Führungsposition in der deutschsprachigen Region weiter stärken.

Der Komplettendienstleister im deutschsprachigen SAP-Mittelstandsmarkt, All for One Steeb, will die Aktivitäten rund um SAP Human Capital Management ausbauen. Dazu sind verstärkte Investitionen in Kunden und Services ihrer größten Konzerngesellschaft geplant. Die Beteiligung an der Tochtergesellschaft KWP Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung (KWP), soll von derzeit 56 Prozent auf 100 Prozent aufgestockt werden. KWP-Gesellschafter und -Geschäftsführer Hartmut Kümmel will seinen Geschäftsanteil an der KWP in Höhe von 34 Prozent des Stammkapitals einbringen und soll dafür im Gegenzug 122.000 neue Aktien von All for One Steeb und eine Barkomponente erhalten. Das gezeichnete Kapital von All for One Steeb – derzeit 14,58 Millionen Euro eingeteilt in 4.860.000 auf den Namen

lautende Stückaktien – würde sich dadurch auf 14,946 Millionen Euro, eingeteilt in 4.982.000 Stückaktien, erhöhen. Die von Joachim Volpert gehaltene Beteiligung an der KWP (zehn Prozent des Stammkapitals) soll hingegen käuflich erworben werden.

Am 10. Oktober 2013 hat der Vorstand von All for One Steeb mit Kümmel und Volpert eine grundlegende Einigung über die Konditionen der Transaktion erzielt. Der Kapitalerhöhungsbeschluss des Vorstands soll voraussichtlich noch im Herbst 2013 gefasst werden. Die Kapitalerhöhung und die im Zusammenhang mit dem Anteilserwerb abzuschließenden Verträge bedürfen noch der Zustimmung des Aufsichtsrats, die Aufstockung der Beteiligung an der KWP bedarf eventuell auch der Freigabe durch die Kartellbehörden. KWP gilt nach einer starken Wachstumsphase

der vergangenen Jahre mittlerweile als führend im Markt für SAP ERP Human Capital Management, erzielte zuletzt (Geschäftsjahr 2011/12) Umsätze in Höhe von knapp 17 Millionen Euro und beschäftigt aktuell über 140 Mitarbeiter. „Innerhalb von nur vier Jahren hat All for One Steeb den Umsatz mehr als verdoppelt und ist zur Nummer eins im SAP-Mittelstandsmarkt im deutschsprachigen Raum aufgestiegen. Diese Erfolgsstory wollen wir fortschreiben. Daher rücken wir jetzt noch enger zusammen, ein klares Signal an den Markt, an unsere Kunden wie an unsere Mitarbeiter. Wir bleiben langfristig engagiert, als Geschäftsführer der KWP innerhalb der All-for-One-Steeb-Gruppe wie als Aktionäre. Mit gut verzahnten Leistungsangeboten werden wir unsere gemeinsame Kundenbasis weiter kräftig ausbauen“, so Hartmut Kümmel und Joachim Volpert, beide KWP-Geschäftsführer.



Hartmut Kümmel und Joachim Volpert, Geschäftsführer bei KWP Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung (KWP), freuen sich auf die weitere Erfolgsstory mit All for One Steeb.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 83



Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 83



Migros nutzt bei der Geschäftsdokumentation uPerform von Ancile

Überall und jederzeit



Um das Dokumentenmanagement zu optimieren und vor allem konzernübergreifend zu steuern, stellte der Schweizer Migros-Genossenschaftsbund (MGB) Anfang 2012 auf Ancile uPerform um.

Die besondere Herausforderung an die neue Firmensoftware leitet sich aus der Struktur des Einzelhandelsunternehmens ab. Die zehn regionalen Migros-Genossenschaften und der Genossenschaftsbund teilen sich die Geschäftsfelder im Einzelhandel, der Gastronomie, der Industrie, dem Bankwesen, dem Tourismus, der Erwachsenenbildung, den Medien, den Freizeit- und Sportbetrieben sowie der Elektromobilität und dem Tankstellengewerbe. Um den Mitarbeitern filial- und damit auch regionalübergreifenden, barrierefreien Zugang zu relevanten Dokumenten zu ermöglichen, musste für die bis dato verwendete Software eine zeitgemäße Alternative

gefunden werden. Das SAP Knowledge Warehouse hätte einen großen Releasewechsel benötigt, zudem war die RWD-Lösung am Ende des Software Lifecycle angelangt und wurde daher nicht mehr unterstützt.

Mehrsprachig, migrations- und multiprojektfähig

Neben einer guten Migrationsfähigkeit sowie In- und Outputformaten in den gängigen Office-Anwendungen gab es für Migros weitere Faktoren, die zur Entscheidung für uPerform geführt haben. Oberste Priorität bei der Suche nach einer adäquaten Lösung hatte für das Unternehmen, dass die neue

Software die Arbeitsrealität im Genossenschaftsbund abbilden kann. „Für uns steht ganz klar die Multiprojektfähigkeit der Anwendung im Vordergrund“, weiß Andreas Salm, SAP-Berater und Administrator der CMS-Dokumentenplattform bei Migros. „Neben der unkomplizierten Umsetzung in die bei uns üblichen Amtssprachen Deutsch, Französisch und Italienisch ist es außerdem von entscheidender Wichtigkeit, dass weder für die Autoren noch für die Publikation Spezialisten-Know-how benötigt wird.“ uPerform ermöglicht es Unternehmen, ihren Mitarbeitern Inhalte auf unterschiedliche Art und Weise zu vermitteln. Autoren können mithilfe der Softwarelösung

aufgabenbasierte Dokumente wie Handbücher und Benutzeranleitungen, aber auch Simulationen und E-Learning-Kurse erstellen, bearbeiten und veröffentlichen. Die Verteilung der Inhalte an die Mitarbeiter erfolgt über eine Weboberfläche. Änderungsmitteilungs- und Laufzeitfunktionen sollen dafür sorgen, dass die Dokumente auf einem einheitlichen und aktuellen Stand gehalten werden. Zusätzlich unterstützt die Lösung den Endanwender durch Wissensaustausch und bei Bedarf auch durch kontextbezogene Hilfe. Die Funktion der Bereitstellung von Inhalten in über 30 Sprachen in Echtzeit verspricht einen ganzheitlichen Ansatz für die Mitarbeiter. Diese Funktionen stehen direkt am Arbeitsplatz zur Verfügung und können bei Bedarf jederzeit abgerufen werden. „Ausschlaggebend für die Wahl von uPerform war die Möglichkeit, ein einheitliches Erscheinungsbild der Geschäftsdokumentation für alle betroffenen Unternehmen der Gruppe zu realisieren. Darüber hinaus musste ein gruppenübergreifender, aktueller Datenstand bei gleichzeitiger Effizienzsteigerung des Dokumentationsprozesses garantiert und damit die Usability der Geschäftsdokumentation gesteigert werden. Nicht zuletzt suchte man auch nach einer Lösung, die sich sowohl bezüglich des aktuellen Stands der Technik als auch der Lizenz- und Unterhaltskosten von ihren Wettbewerbern absetzen konnte“, so Salm.

Der Startschuss für die Implementierung fiel im November 2011 und begann mit dem Aufsetzen der Server. Mit der Installation der Software wurde die Voraussetzung für den Wechsel geschaffen. In Schulungen und Workshops wurde im Dezember das nötige Know-how vermittelt, bevor Ende Januar bis Ende Februar die Migration der vorhandenen Daten in Angriff genommen wurde. Am 5. März 2012 erfolgten die Umstellung und das Go Live. „Aktuell stellen zehn Unternehmen der Migros-Gruppe aus dem Einzelhandel und der fertigenden Industrie ihre Geschäftsdokumentationen mit uPerform Version 4.4 den End-Usern in Deutsch, Französisch und Italienisch zur Verfügung“, sagt Andreas Salm. „Im Prozessportal werden über 700 Geschäftsprozesse mit Ablaufketendiagrammen angeboten. Die rund 7000 Dokumente werden täglich von vielen Mitarbeitern verwendet.“ Alle 84.000 Mitarbeiter der Migros-Gruppe haben schrankenlosen Zugang zur Plattform und können dort auf Dokumente zur Supportdokumentation, Benutzeranleitungen und Prozessabbildungen zugreifen. Die End-User profitieren von der einfachen Handhabung der kontextsensitiven Hilfe und bekommen damit Hilfe zur Selbsthilfe, was den First Level Support deutlich reduziert. Auch gibt es Vorteile in der Arbeitspraxis. Alle User innerhalb der Migros-Firewall können mit einem Klick über die M-Help-Webseite auf relevante Dokumente zugreifen,

ohne Registrierung oder personalisierten Login. Das ermöglicht den schnellen und unkomplizierten Zugang zu Wissen und Informationen, die im Tagesgeschäft benötigt werden. Zudem sind die Prozesse nicht an einen externen Dienstleister ausgelagert und laufen auf eigenen Migros-Servern ab. Zusätzlich lassen sich verschiedene Outputs (Vollversion als PDF zum Drucken, Cue Card, Simulation) realisieren. Weiter gestaltet sich das Handling der Zugriffsberechtigungen einfach und es besteht die Möglichkeit der Workflow-gesteuerten Freigabe von Dokumenten.

www.ancile.com

Die Abteilung Business Process Services (das Migros-eigene SAP CCC/CCoE) stellt innerhalb des MGB die Aktualität der Schulungskonzepte sicher und betreut die Dokumentationsplattform CMS, die den Mitarbeitern Hilfestellung zu allen relevanten Prozessabläufen in der Migros-Gruppe bietet. Die Abteilung zentrale Warenwirtschaft des SAP Competence Center ist mit der Archivierung, dem Jobmanagement, der Berechtigung, der Prozessmodellierung, der SAP-Ausbildung, der Verwaltung der CMS-Plattform, der Übersetzungen und des Transportmanagements betraut.



Der Vorteil der uPerform-Lösung: Alle 84.000 Migros-Mitarbeiter können uneingeschränkt auf die neue Plattform und auf die darauf liegenden Dokumente zur Supportdokumentation, Benutzeranleitungen und Prozessabbildungen zugreifen.

Menschen im November 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)

Informatica mit neuem EMEA-Geschäftsführer



Dirk Häußermann ist seit 1. Juli Geschäftsführer von EMEA Central bei Informatica.

Informatica Corporation hat die Ernennung von **Dirk Häußermann** zum Geschäftsführer EMEA Central bekannt gegeben. Seit 1. Juli 2013 verantwortet er damit das operative Geschäft in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Häußermann ist seit vielen Jahren auf Executive-Ebene in der IT-Branche tätig, davon lange Zeit bei IBM Deutschland. „Mit branchenführenden Unternehmen in der Region bietet der Markt in Zentraleuropa nach wie vor ein enormes Wachstumspotenzial für Informatica. Mit der Ernennung von Dirk Häußermann setzen wir hier unser strategisches Engagement mit dem Ziel fort, die besten Datenintegrationslösungen und den besten Support in diesem Markt anzubieten“, erklärte Charles Race, Senior Vice President EMEA Field Operations bei Informatica. Bevor Dirk Häußermann zu Informatica wechselte, war er Vorstandsmitglied bei Heiler Software. Als Chief Operating

Officer zeichnete er verantwortlich für die weltweiten Vertriebs-, Marketing- und Serviceaktivitäten. Seine Karriere in der IT-Branche startete er 1999 im Vertrieb von IBM Deutschland. Hier war er zuletzt von 2009 bis 2011 als Geschäftsbereichsleiter STG Financial Services Deutschland sowie von 2008 bis 2009 als Geschäftsbereichsleiter Automotive, Aerospace & High Tech North tätig. „Informatica ist an einem spannenden Punkt in unserer Unternehmensgeschichte. Wir helfen Kunden dabei, ihr Informationspotenzial auszuschöpfen. Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, den größten Nutzen aus vorhandenen Daten zu ziehen. Informatica bietet hierfür die branchenweit stabilste Informationsplattform. Ich freue mich, unseren Kunden in Zentraleuropa zu helfen, datengetriebene Lösungen zu nutzen“, so Häußermann zu seiner neuen Aufgabe.

www.informatica.com

BearingPoint: Achim Nogli baut IT-Beratung aus



BearingPoint rüstet auf: Achim Nogli verstärkt das Beraterteam im Bereich Versicherung mit Fokus auf IT-Advisory.

Achim Nogli verstärkt bei der Management- und Technologieberatung BearingPoint als neuer Partner die Beratung im Bereich Versicherung mit Fokus auf IT-Advisory. Neben seiner IT-Expertise bringt er profunde Kenntnisse der Versicherungswirtschaft mit. Nogli hat über 19 Jahre Consulting-Erfahrung bei IBM gesammelt, zuletzt als verantwortlicher Partner für die Business Unit Application Innovation bei IBM Global Business Services. Seine Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen IT-Transformation, Application Development Effectiveness und Application Modernization. In den vergangenen Jahren hat er zahlreiche Projekte bei Versicherungsunternehmen als Account Partner geleitet. Zudem besitzt Nogli einen Abschluss der Technischen Informatik von der Berufsakademie Stuttgart. „BearingPoint hat in der Versicherungswirtschaft eine sehr hohe Reputation als Trusted

Advisor. Deshalb freue ich mich sehr, meine Branchen- und IT-Kenntnisse für das Unternehmen einzusetzen und Versicherungsfirmen bei den anstehenden Aufgaben im Bereich IT-Strategy und IT-Transformation zu unterstützen“, sagt Achim Nogli. Robert Wagner, globaler Leiter für Financial Services bei BearingPoint, sieht in den kommenden Jahren einen wachsenden Bedarf in der Modernisierung von IT-Anwendungen bei Versicherungsunternehmen. Außerdem stünden diese unter dem hohen Druck, die IT trotz gestiegener Kosten effizient und kostengünstig zu gestalten: „Um unsere Kunden bei diesen Projekten optimal zu unterstützen, werden wir gemeinsam mit Achim Nogli diesen Beratungsbereich verstärken.“ BearingPoint beschäftigt 3350 Mitarbeiter in über 70 Ländern. Der Kundenstamm ist über viele Branchen hinweg verteilt.

www.bearingpoint.com

Terry Kawashima wird Oki-Chef Europe



Die Oki Data Corporation, der Mutterkonzern des Drucker-spezialisten Oki, ernannt **Terry Kawashima**, Managing Director Deutschland, zum Managing

Director Oki Europe. Ab dem 1. Oktober 2013 bekleidet er damit beide Stellen als Doppelmandat. In seiner neuen Position wird er die europaweiten Geschäfte der Gruppe inklusive Produkt- und Channel-

Marketing sowie die Vertriebsaktivitäten in Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Italien leiten. Im Tagesgeschäft wird er dabei unterstützt von Olaf Seppold, der zum Deputy Managing Director aufsteigt. Kawashima ist bereits seit zwei Jahrzehnten in verschiedenen Positionen bei Oki tätig. Außerdem werden die einzelnen Oki-Gesellschaften und Regionen gebündelt, um diverse Marketing-Aktionen effizienter zu gestalten. Im Zuge dessen wird auf europäischer Ebene ein neues Channel-Marketing-Team geformt, das ab sofort von Ibrahim Ahmet geführt wird. www.oki.de

Marcus Chambers neuer VP Good Technology



Ende September gab Good Technology die Ernennung von **Marcus Chambers** zum neuen Vice President und General Manager EMEA bekannt. Chambers

legt seinen Fokus auf die Beratung von Großkunden und auf strategische Partnerschaften. Zu seinen ersten Prioritäten gehört die Wiederbelebung des EMEA-Channelprogramms, das noch

engere Kundenbeziehungen sowie noch besser ausgearbeitete Trainings- und Akkreditierungsprogramme vorsieht. „Da sich der Markt der mobilen Sicherheit so schnell verändert, brauchen wir jemanden, der dieses dynamische Umfeld verwalten und unseren Wettbewerbsvorteil ausweiten kann“, sagt Dan Stoks, Chief Revenue Officer bei Good Technology. „Marcus Chambers konnte in der EMEA-Region schon viel erreichen und ich bin mir sicher, dass er uns dabei helfen wird, diese Ziele umzusetzen.“

www.good.com

Realtech bestellt Volker Hensel zum CFO



Der Realtech-Aufsichtsrat beruft mit Wirkung zum 1. Oktober 2013 **Volker Hensel** zum neuen Finanzvorstand (CFO). Er übernimmt dieses Ressort von Thomas Mayerbacher,

der den Bereich Finanzen neben seiner Aufgabe als Vorstandsvorsitzender seit Juli 2013 kommissarisch leitete. Mit diesem Schritt komplettiert das Unternehmen den Wandel der Konzernmutter Realtech

AG hin zu einer Management-Holding. Diplom-Volkswirt Volker Hensel startete seine berufliche Karriere im Jahr 1990 bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte & Touche. Seit Oktober 1999 verantwortet er bei Realtech als Prokurist die Bereiche Konzernrechnungslegung, Mergers & Acquisitions und Investor Relations. Mit der Erweiterung des Vorstands sowie der Ausrichtung des Produkt- und Beratungs-Portfolios auf die Integration und Veredelung von SAP-Systemen in ausgewählten Zielmärkten sollen die Weichen für eine dauerhafte Stärkung der Ertragskraft gestellt werden. www.realtech.de

Mark Armstrong übernimmt EMEA-Region



Progress Software hat **Mark Armstrong** zum Vice President und Managing Director der EMEA-Region ernannt. Er verantwortet damit die Umsetzung der Geschäftsziele und

die Entwicklung des Unternehmens in der Region. Zuletzt war Armstrong Regional Vice President für Großbritannien sowie

die Nord-EMEA-Region. Er verfügt über langjährige Erfahrungen in Sales-, Marketing- und Managementpositionen. „Marks Erfahrungen mit unseren Kunden und Partnern helfen ihm bei der Weiterentwicklung der Geschäftsbeziehungen und der Gewinnung neuer Partner für unsere Lösungen in der Region“, sagt Andy Zupisic, SVP Global Field Operations bei Progress. Auch Armstrong freut sich auf die Herausforderung, Cloud und mobile Technologien seinen Kunden näherzubringen. www.progress.com

Hitachi Data Systems verkündete die Bestellung von zwei neuen Key Account Managern in Österreich: **Harald Huemer** wird künftig den Ausbau der Bereiche Healthcare und Life Sciences verantworten. Der ausgebildete Berufspilot **Werner Hingerl** kümmert sich hingegen um Kunden in der Industrie und dem öffentlichen Sektor. www.hds.com/at

ParStream verstärkt mit **Theo Ruland** seine Vertriebsaktivitäten im europäischen Wirtschaftsraum. Als neuer Vertriebschef für EMEA soll der Manager das Wachstum des Softwareherstellers vorantreiben. Zuletzt war Ruland als Geschäftsführer und Regional Vice President Central Europe der deutschen Niederlassung von Sybase tätig. www.parstream.com

Seit Anfang September unterstützt **Niklas Koch** das IT-Beratungshaus Antauris in der Region Süd/Süd-West als Key Account Manager. Damit steht er im direkten Verantwortungsbereich von Piotr Staczek, dem Leiter des Vertriebsaußendienstes. Das Ziel des Unternehmens ist es, auf die Anforderungen der Kunden noch effizienter einzugehen. www.antauris.de

Das Verkaufsteam von ERP-sourcing erhält Unterstützung. Das Systemhaus in Wallisellen hat den erfahrenen SAP-Experten **Hans Rudolf Baumann** zum Sales Manager SAP ernannt. In dieser Funktion soll er entscheidend dazu beitragen, die Rolle des Unternehmens als SAP-Partner im Schweizer Markt zu festigen. www.erpsourcing.ch

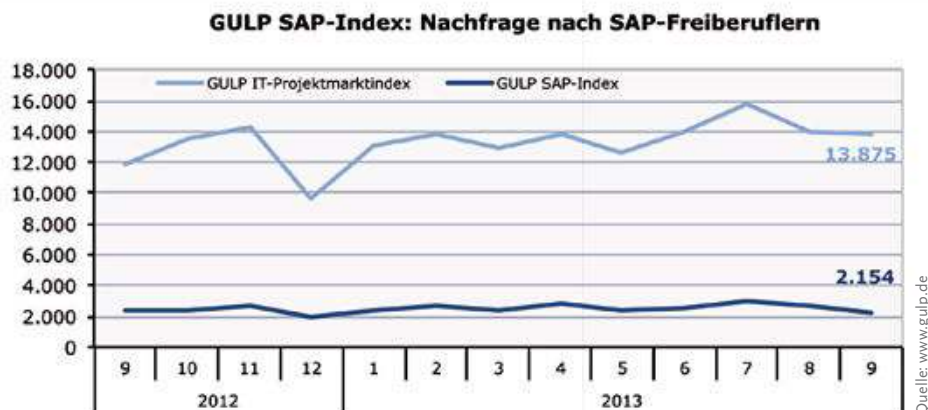
Eberhard Macziol, Mitgründer von Fritz & Macziol und Informa, scheidet aufgrund von Meinungsverschiedenheiten aus der Unternehmensgruppe aus. Bei Informa übergibt er seine Aufgaben an Oliver Couvigny. Allerdings wird er dem Unternehmen in beratender Funktion bis Ende 2014 erhalten bleiben. Weitere personelle Veränderungen gibt es nicht. www.fum.de

Symantec hat **Mark Nutt** zum neuen Vice President EMEA Partner Management ernannt. In dieser Funktion ist er für die Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie in EMEA verantwortlich. Nutt kam 2011 zu Symantec, um die Sparte Strategy & Sales Operations zu leiten. Hier sollte er vor allem die internen Betriebsabläufe optimieren. www.symantec.com

Nachfrage nach SAP-Freelancern: Bestes Quartal 2013

Zum Abschluss des dritten Quartals präsentiert sich der Gradmesser für die Angebots- und Nachfragesituation am IT-Projektmarkt erneut sehr stabil. Der September hält die Messlatte hoch und reiht sich in die hohen Werte der vergangenen Monate ein: Die Nachfrage nach IT-/Engineering-Freelancern über die Projektbörse Gulp ist konstant hoch. Kein Wunder also, dass das dritte Quartal die beiden anderen Jahresviertel mühelos übertrifft. Doch die Nachfrage nach SAP-Beratern musste im September einen Rückschlag erleiden: Der Anteil der SAP-Projektangebote an allen Anfragen über Gulp sank unter den Durchschnitt. Trotzdem gab es zum Ende des dritten Quartals 2013 auch beim Bedarf an externen SAP-Beratern einen Erfolg zu vermelden.

Zum Abschluss eines sehr guten dritten Quartals blieb die Nachfrage im IT-Projektmarkt beständig: Die Zahl der abgewickelten Projektangebote blieb im September mit 13.875 Projektanfragen auf dem Niveau des Vormonats. Mit insgesamt 43.656 Projektofferten übertrifft das dritte Quartal 2013 die bisherigen Quartalswerte des Jahres, in denen 39.876 beziehungsweise 40.385 Projektanfragen an externe IT-/Engineering-Fachkräfte zugestellt wurden. Eine gegenläufige Entwicklung war im September leider bei den Projektanfragen für SAP zu verzeichnen: Im Vergleich zum Vormonat mussten externe SAP-Berater einen Nachfragerückgang um 21 Prozent hinnehmen. Die Zahl der Kontakte an externe SAP-Spezialisten



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

über die Gulp-Server sank im September auf 2154 Anfragen. Trotz allem gibt es auch einen Erfolg zu vermelden: Mit 7810 SAP-Projektanfragen übertrifft das dritte Quartal 2013 die bisherigen beiden SAP-Quartalswerte des Jahres (Quartal 1: 7391 Anfragen, Quartal 2: 7799 Anfragen). Knapp, aber dennoch. Der September hat nur das Nötigste zum Erfolg des SAP-Quartals beigetragen.

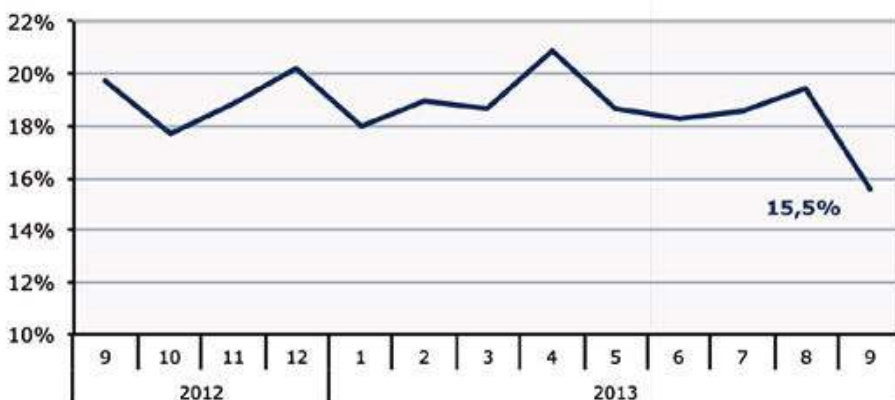
Im September wurde in nur 15,5 Prozent aller über Gulp angebotenen Projekte SAP-Know-how nachgefragt. Einen Monat zuvor lag der Anteil noch bei 19,5 Prozent. In den vergangenen zwölf Monaten betrug die Quote im Mittel 18,7 Prozent. Somit liegt der September-Wert deutlich unterhalb des Schnitts. Ein Grund zur Beunruhigung? Nein, denn die Entwicklungen der vergangenen

Jahre zeigen, dass es solche Ausreißer in beide Richtungen bereits ab und zu gab. Kurzen Abwärtsschwüngen folgte meist wieder ein Aufwärtstrend. Auch die Entwicklung bei den fünf am häufigsten nachgefragten SAP-Modulen zeigt, dass im SAP-Bereich des IT-Projektmarkts weiterhin eine positive Grundstimmung herrscht.

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

Denn obwohl der SAP-Bedarf im September geringer war, verbuchten die Top-5-Module fast durchweg höhere Projektanteile als noch im Vormonat. Offenbar konzentrierten sich die suchenden Projektanbieter auf externes Know-how in den SAP-Kernmodulen. Ebenso wie im August belegt SAP-Basis mit einem Marktanteil von 2,9 Prozent die Spitze des Rankings. Den zweiten Platz konnte sich das Finanzmodul FI mit einem auf 2,1 Prozent leicht gestiegenen Projektanteil erarbeiten. Als einziges Modul im Top-5-Ranking schwächelte SD. Mit einem Projektanteil von 2,0 Prozent musste es sich in diesem Monat mit dem dritten Platz zufrieden geben. Prozentual am meisten stieg der Marktanteil von BW, welches sich mit einem Marktanteil von 1,8 Prozent auf Rang vier positionierte. Ebenfalls ein kleines Plus gab es für das SAP-Controlling-Modul CO, welches mit 1,4 Prozent die Tabelle der Top 5 abschließt.

Anteil der SAP-Projektanfragen an allen Anfragen



Wie diese Datenbasis zeigt, hat der diesjährige September nur das Nötigste zum Erfolg des SAP-Quartals beigetragen.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



Drei Millionen gegen Arbeitslosigkeit

Die E-Learning-Plattform Academy Cube ist seit Mitte September für Studenten, Absolventen und Berufstätige in Spanien und Portugal zugänglich. Damit soll der Mangel an Fachkräften überwunden und die Jugendarbeitslosigkeit bekämpft werden. Die SAP investiert hierfür drei Millionen Euro.

Der Academy Cube ist eine Initiative von knapp 30 Unternehmen der IT und des produzierenden Gewerbes, akademischen europäischen Einrichtungen sowie staatlichen Institutionen. Sie verfolgen das Ziel, 100.000 junge Akademiker mit spezifischen Qualifikationen auszustatten. „Neue Technologien bieten viele Möglichkeiten für neue Arbeitsplätze. Dies setzt jedoch voraus, dass wir Menschen mit den erforderlichen Kenntnissen finden. Der

Fokus des Academy Cube liegt auf Schulungen und einer Arbeitsplatzvermittlung für junge Menschen in südeuropäischen Ländern. Die Initiative zielt darauf ab, am Ende des Jahres über 250 Studenten für E-Learning-Kurse einzuschreiben, deren Inhalt sich auf die Digitalisierung von Produktionsprozessen konzentriert. Die Lerninhalte werden an die Anforderungen der Branchen angepasst. Später wird der Academy Cube auch auf andere Länder ausgeweitet. Seit der Einführung des Pro-

gramms im März 2013 hat sich die Anzahl der Academy-Cube-Partner nahezu verdoppelt. Zu den Gründungsmitgliedern wie SAP, Robert Bosch, LinkedIn, Microsoft Deutschland, die Deutsche Bundesagentur für Arbeit und Bitkom stießen die AHK Spanien, Learntesting, TICE Portugal, die Polytechnische Universität Madrid sowie die Universität Minho.

www.academy-cube.eu/de
www.sap.de

HCM-Guide



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

KWP Kümmel, Wiedmann + Partner
Unternehmensberatung GmbH
Ferdinand-Braun-Straße 16
74074 Heilbronn

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



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

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

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

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

ABS Team GmbH

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



Personal Service

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

PERAS GmbH

Zur Gießerei 18
76227 Karlsruhe

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



SAP® Add Ons für die Personalabteilung

Mit der nextPCM Produktfamilie bietet nextevolution SAP-basierte Software zum prozessgestützten Dokumentenmanagement. Neben der Digitalen Personalakte mit allen Informationen und Dokumenten zum Mitarbeiter stehen vorgefertigte automatisierte Personalprozesse zur Verfügung. Vorgänge wie die Zeugniserstellung oder die Verlängerung befristeter Arbeitsverträge lassen sich damit komplett elektronisch erledigen.

Seit über zehn Jahren ist nextevolution erfolgreich für Kunden wie Tchibo, ProSiebenSat.1 oder Vattenfall tätig.

nextevolution AG

Am Sandtorkai 74
20457 Hamburg

Telefon: +49 (0) 40 822 232 0
Telefax: +49 (0) 40 822 232 499
E-Mail: nextPCM@nextevolution.de
Online: www.nextevolution.de
Kontakt: Jens-Peter Hess



Erfolgreiches Personalmanagement mit SAP HCM

Als erfahrener Implementierungspartner steht Ihnen die GISA GmbH zur Seite. Wir unterstützen Sie bei der Gestaltung Ihrer Prozesse und deren Abbildung im SAP HCM Personalsystem. Ob Schnittstellenanpassungen oder Einbindung vorhandener Lösungen – mit der offenen SAP-Plattform richten sich die GISA-Lösungen nach Ihren Bedürfnissen. Auf Wunsch übernehmen wir den Betrieb ihres Systems!

- SAP ERP HCM Basismodule
- Personalabrechnungen
- Personaleinsatzplanung
- eRecruiting & Talentmanagement
- Digitale Personalakte
- Self Services

GISA GmbH

Leipziger Chaussee 191a
06112 Halle (Saale)

Telefon: +49 (0) 345 585-0
E-Mail: info@gisa.de
Internet: www.gisa.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

Paradigmenwechsel in der Personalsuche

Der Faktor Mensch

Überall wird die Entwicklung von Unternehmen hin zum Social Business diskutiert, aber kaum irgendwo hat dies so tief greifende Auswirkungen wie in der Personalsuche. Unternehmen müssen hier den Wandel vom Prozessdenken hin zur intensiven Beziehungspflege zu qualifizierten Kandidaten vollziehen, um in der Talentgewinnung bestehen zu können.

Von Jens Bender, Geschäftsführer und Gründer IntraWorlds

Wegen des zunehmenden Fach- und Führungskräfte-mangels und des gleichzeitig wachsenden Konkurrenzdrucks gewinnt der Leistungsfaktor Arbeit beziehungsweise die Kompetenz der Belegschaft immer mehr an Bedeutung. Aus Sicht der CEOs ist dies sogar noch vor der Kundenbeziehung der maßgebliche Erfolgsfaktor eines Unternehmens (IBM Global CEO Study 2012, „Führen durch Vernetzung“). Vor diesem Hintergrund wird es für Unternehmen künftig unabdingbar sein, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren und die besten Mitarbeiter für sich zu gewinnen. In der Realität ist dies heute in den meisten Unternehmen noch nicht angekommen. So planen nach einer aktuellen Studie von Towers Watson 47 Prozent der befragten Unternehmen eine Umstrukturierung der HR-Funktion in den Jahren 2013 und 2014. Von der neuen Struktur erhoffen sie sich vor allem eine Steigerung der Effizienz. Natürlich ist effiziente Personalarbeit wichtig – die Perspektive der Kandidaten allerdings wird dabei jedoch allzu häufig außer Acht gelassen. So ist der Bewerbungsprozess in vielen Unternehmen auf eine immer effizientere Abarbeitung von Bewerbungen getrimmt. Dabei müsste der Fokus bei einer stark rückläufigen Zahl an Bewerbungen und qualifizierten Kandidaten eher darauf liegen, überhaupt die richtigen Bewerbungen zu erhalten. Eine Automatisierung des Bewerbungsprozesses hat zudem sogar die Folge, dass (Teil-)Prozesse heute auf Kandidaten übertragen werden (lange unternehmensspezifische Bewerbungsformulare, Online-Assessments, automatische Vorqualifizierung) und somit der Bewerbungsprozess für Interessenten zunehmend zur Qual anstatt zu einer Wahl zwischen attraktiven Arbeitgebern wird.

Die Nähe zum Kandidaten

Diverse Studien belegen genau das: Während Studierende der Generation Z und der Generation Y sowie Berufserfahrene sich sehr wohl der Knappheit

an Kandidaten am Arbeitsmarkt bewusst sind und daher auch mit einem höheren Anspruch auf Unternehmen zugehen, stellen sie dennoch häufig fest, dass sowohl die Beziehungspflege vonseiten der Unternehmen sowie die HR-Prozesse aus Sicht des Kandidaten zu wünschen übrig lassen. So sind zum Beispiel nur 37 Prozent der Studienteilnehmer der IntraWorlds-Talent-Relationship-Management-Studie 2013 mit der Beziehungspflege vonseiten der Unternehmen zufrieden. Auch Berichte über komplexe Bewerbungsprozesse, schlechte Erreichbarkeit und lange Antwortzeiten auf Bewerbungen kursieren immer wieder durch die Medien und schrecken Kandidaten teilweise sogar von einer Bewerbung ab. Dabei ist gerade in Zeiten von Talentmangel genau diese Perspektive



Jens Bender begleitet 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.

entscheidend! Es geht nicht mehr nur darum, möglichst effizient zu arbeiten, sondern dabei auch möglichst nah an qualifizierten und geeigneten Kandidaten dran zu sein und für diese die Interaktion mit dem potenziellen Arbeitgeber so angenehm wie möglich zu gestalten. Dafür müssen Unternehmen zunächst aber noch die Grundlagen schaffen. Kontakte zu interessanten Kandidaten, die Unternehmen auf Karrieremessen, beim Hochschulmarketing, über Fachveranstaltungen (hier sind es dann meist Kontakte zu Professionals) oder durch Active Sourcing knüpfen, müssen systematisch gepflegt werden.

Interaktives Talent Relationship Management

Die Basis für die Aufrechterhaltung des Kontakts ist ein systematisches Talent Relationship Management (TRM), das den Kandidaten in den Mittelpunkt stellt und gezielt die Interaktion vom Erstkontakt bis hin zum Einstieg im Unternehmen steuert. Dabei muss ein TRM mehr sein als eine Erweiterung des Bewerbermanagementsystems um einen Self-Service-Bereich und integrierte Mailingsysteme. Kandidaten müssen mit den richtigen zielgruppenspezifischen Botschaften bedient und über personalisierte Interaktion an den potenziellen Arbeitgeber herangeführt werden. Das passiert in drei Schritten: Talente identifizieren, Talente binden und Talente gewinnen.

1. Talente identifizieren:

Gerade bei der Identifikation von Talenten gibt es durch Personalmarketing- und Social-Media-Aktivitäten neue Möglichkeiten, Kandidaten auf das Unternehmen aufmerksam zu machen und dann in einem Talent-Netzwerk (technische Grundlage der Talent-Relationship-Management-Lösung) aufzunehmen. Natürlich können Kandidaten auch nach einer Veranstaltung durch die Personalabteilung aktiv in das Netzwerk eingeladen werden.

2. Talente binden:

Kontakte, die Unternehmen durch Employer Branding und Personalmarketingmaßnahmen (auch über das Social Web) generieren, werden zum größten Teil nicht direkt für einen Berufseinstieg oder Berufswechsel zur Verfügung stehen. Das Interesse am Unternehmen muss durch systematische Bindungsmaßnahmen über einen längeren Zeitraum hinweg aufrechterhalten werden. Noch besser ist es, diese Zeit aktiv zu nutzen, um den Kandidaten näher an das Unternehmen heranzuführen und für einen Einstieg zu begeistern. Hier setzen Candidate-Engagement-Maßnahmen an: Diese schaffen eine Verbindung zwischen Kandidaten und dem Unternehmen („connect“), indem Ansprechpartner und Mitarbeiter des Unternehmens vorgestellt sowie eventuell auch persönliche Mentoren bereitgestellt werden. Durch richtige Candidate-Engagement-Maßnahmen kann das Unternehmen mehr über Interessen, Bedürfnisse sowie auch Kompetenzen des Kandidaten erfahren („learn“). Das erfolgt sowohl über die Pflege eines Kandidatenprofils als auch durch gezielte Umfragen und Diskussionen. Ein weiterer wichtiger Aspekt der Candidate-Engagement-Maßnahmen ist auch, den gewünschten Kandidaten für einen Einstieg beim Unternehmen zu begeistern („inspire“). Hintergrundberichte, persönliche Treffen und Einblicke in die Unternehmenswelt geben dem Kandidaten bereits vor dem Berufsbeginn die Möglichkeit, sich ein gutes Bild von der Arbeit beim potenziellen neuen Arbeitgeber zu machen.

3. Talente gewinnen:

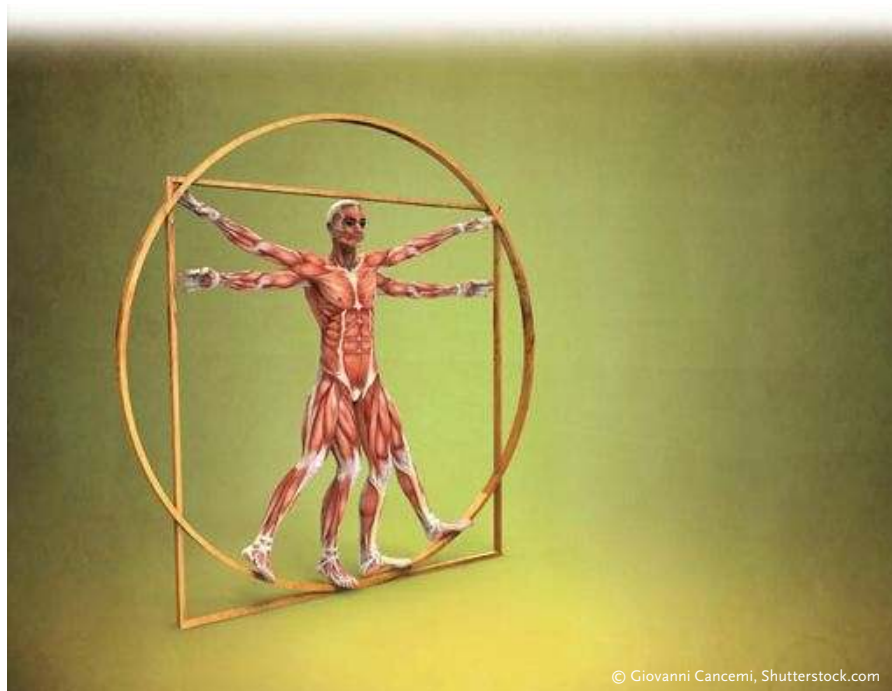
Der Zeitpunkt, an dem ein Kandidat dann tatsächlich für einen Berufseinstieg oder Berufswechsel zur Verfügung steht, ist dann der entscheidende Moment. Das Unternehmen muss nun die zuvor

erfolgten TRM-Maßnahmen auch in einen messbaren Recruiterfolg konvertieren. Das kann einerseits dadurch geschehen, dass Kandidaten über passende Stellenangebote zum richtigen Zeitpunkt zur Bewerbung motiviert werden. Andererseits können aber auch die Recruiter aktiv auf Kandidaten im eigenen Talent Pool zugehen und eine Bewerbung anregen.

Der Faktor Mensch entscheidet

Wichtig ist, dass dieser Prozess des Talent Relationship Management ganzheitlich gesteuert und dabei regelmäßig die Perspektive des Kandidaten eingenommen wird. Schlagworte wie „Candidate Journey“ (der Weg, den das Unternehmen und die Kandidaten vom ersten Kontakt bis zum Einstieg gemeinsam zurücklegen), „Candidate Experience“ (Erfahrungen bei der Interaktion schon vor der Bewerbung) und „Candidate Engagement“ (Interaktion und Einbindung des Kandidaten) halten verstärkt Einzug in die Personalarbeit und sind entscheidende Faktoren bei der Wahl des künftigen Arbeitgebers durch den Kandidaten. Kandidaten werden sich zunehmend zwischen mehreren Angeboten zum Berufseinstieg oder Berufswechsel entscheiden können. Ausschlaggebend für die Entscheidung ist dabei dann weniger das Gehalt (ein wettbewerbsfähiges Gehalt ist eine Grundvoraussetzung), sondern vielmehr der Faktor Mensch. Wenn Unternehmen die Interaktion mit Kandidaten richtig gestalten, hat sich der Kandidat schon seit seinem ersten Kontakt ein gutes Bild vom neuen Arbeitgeber machen können. Die eigentliche Entscheidung für das Unternehmen fällt dann nicht erst beim Vergleich der Angebote, sondern schon weit früher.

www.intraworlds.de



© Giovanni Cancemi, Shutterstock.com

Geschäftsprozess- optimierung durch Employee Self-Service



Einbindung der blue collar worker in digitale Prozesse

Die entscheidenden Erfolgsfaktoren:

- ✓ vollständige Einbindung aller Mitarbeiter/-innen
- ✓ Reduzierung der administrativen Tätigkeiten
- ✓ Entlastung der Personalabteilung
- ✓ Integration von Genehmigungsworkflows
- ✓ Touchorientierte Eingabe
- ✓ Sichere Zwei-Faktor Authentifizierung
- ✓ Hohe Sicherheitsstandards z. B. beim Drucken von Entgeltnachweisen/Zeitnachweisen

HR Integration

HR-Integration GmbH
Gottlieb-Daimler-Straße 13a
D-78239 Rielasingen/Worblingen

Tel.: +49 (0) 7731 / 911 867
Internet: www.hr-integration.de
Mail: info@hr-integration.de



HR-Integration
kiosk solutions

Wie SAP Hana das Berufsbild des SAP-Beraters langfristig verändert

Hana fordert SAP-Berater

Mit SAP Hana geht ein grundlegender Umbau der SAP-Systemarchitektur einher. Die Auswirkungen auf das Berufsbild des SAP-Beraters sind bemerkenswert. Einen vergleichbaren Paradigmenwechsel gab es in der SAP-Produkthistorie wohl zuletzt beim Wechsel von R/2 zu R/3. SAP-Berater sollten darauf vorbereitet sein.

Von Karsten Kötter, cbs Corporate Business Solutions



Karsten Kötter ist seit mehr als sechs Jahren bei cbs Corporate Business Solutions als Senior Solution Architect tätig. Zuvor arbeitete er als Entwickler bei SAP im Bereich SCM und war an der Konzeption und Entwicklung von Business ByDesign beteiligt. Sein derzeitiger Schwerpunkt liegt auf SAP Hana.

Mit Hana ändert sich die Technologie und damit das Gerüst einer SAP-Architektur. Dadurch wird nicht alles komplett auf den Kopf gestellt, es erfordert aber ein Umdenken. Unternehmen und SAP-Berater müssen sich also klar machen, was Hana ist und was Hana kann. So sind folgende Fragen zu beantworten: Welche Herausforderungen sind zu meistern? Welche neuen betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten ergeben sich durch Hana? Was können SAP-Berater tun, um fit zu sein für die neue SAP-Technologie? Hana ist eine Plattform, auf der Anwendungen in Echtzeit laufen und Unternehmen ihr Geschäft betreiben. Auf ihr lassen sich Applikationen wie NetWeaver Business Warehouse, Customer Relationship Management oder die Business Suite verknüpfen und gemeinsam nutzen. Das ist wichtig zu wissen, denn daraus ergeben sich neue Herausforderungen und

Möglichkeiten für Unternehmen und deren Berater. SAP-Berater sind an dieser Stelle gefragt, dem Kunden aufzuzeigen, welchen Nutzen eine ERP-Lösung auf einer Hana-Plattform bietet. Darüber hinaus sollten sie ermitteln, ob der Nutzen höhere Kosten rechtfertigt. Das können sie umso besser, je größer ihr Know-how über Hana ist.

Up to date sein

Auch wenn die betriebswirtschaftliche Substanz bei Hana im Vergleich zu bisherigen Technologien weitgehend gleich ist, wird die Plattform SAP-Beratern einiges abverlangen. Diese müssen neue oder geänderte Funktionen kennen, ihr Fachwissen über Hana und dessen Anwendungen aktualisieren. So ist zum Beispiel ein solides Verständnis der Datenbankschicht erforderlich, da Hana datenintensive Operationen durchführt. Immer mehr Unternehmen gehen dazu über, Unternehmens- und Kundendaten gewinnbringend zu analysieren. Dadurch werden besonders große Datenmengen gesammelt, die es strukturiert auszuwerten gilt. Und das recht zügig, denn in nahezu allen Branchen ist das Geschäft mittlerweile überaus schnelllebig. Fach- und Führungskräfte müssen jederzeit auf Daten, Ergebnisse und Analysen zugreifen können, um fundierte Entscheidungen treffen zu können. Und zwar dann, wenn sie diese brauchen. Mit Hana erkennt das Management rasch, wohin sich der Markt bewegt und inwiefern sich dadurch womöglich Auftragsbestand und Kapazitäten erhöhen.

Auswirkungen auf das Berufsbild

Hana wird sich auf das Berufsbild des SAP-Beraters auswirken. Nicht so sehr auf den Applikationsberater. So werden sich mit Hana die betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Ergebnis- und Marktsegmentberechnungen kaum ändern. Applikationsberater müssen sich lediglich auf

eine erhebliche Leistungssteigerung einstellen, da die Anwendungen nicht mehr nur im Hintergrund, sondern online und darüber hinaus explorativ zum Einsatz kommen. So können Unternehmen neue Erkenntnisse aus bestehenden Daten gewinnen, bessere Vorhersagen ableiten und dadurch ihre Geschäftsprozesse kundenspezifisch optimieren – eine Chance, sich neue Geschäftsfelder oder -modelle zu erschließen. Mehr als für den Applikationsberater ändert sich für den Technologieberater, da Hana zahlreiche neue Technologien wie SQLScript oder HTML5 beinhaltet. Der Weiterbildungsbedarf ist insofern höher, er kann aber durch Online-Trainings abgedeckt werden, die SAP kostenlos offeriert. Darüber hinaus kann sich die Wettbewerbssituation für die SAP-Technologieberater verschärfen. Hana basiert teilweise auf OpenSource-Technologien (Javascript, HTML5) oder bindet diese wie auch viele externe Bibliotheken oder Softwarepakete (Hadoop, R, jQuery) ein. So haben bisher SAP-fremde Entwickler nicht nur leichter Zugang in die SAP-Welt, sondern auch einen Wissensvorsprung, den es für SAP-Technologieberater aufzuholen gilt. Ein Weiteres tun die kostenlosen Hana-Entwicklerlizenzen, die Hana-Server, die für jeden on demand günstig zu mieten sind, sowie von SAP geförderte Hana-Apps und Start-up-Unternehmen.

Fazit

Durch Hana entstehen neue Herausforderungen, aber auch neue Chancen. Sowohl für bisher SAP-fremde Entwickler als auch für SAP-Berater, wenn diese sich entsprechend vorbereiten und fit für Hana machen. Der SAP-Beratermarkt wird in Bewegung geraten. Inwieweit sich das Berufsbild differenzieren wird, bleibt noch abzuwarten. Sicher aber ist, dass technologieorientierte Berater auf jeden Fall neue technische Betätigungsfelder finden werden.

www.cbs-consulting.com

Serie Teil 6: Pragmatisches und ergebnisorientiertes Vorgehen zum Vorteil aller



Die Motivation wächst

© Boguslaw Mazur, Shutterstock.com

Wenn ein Mitarbeiter infolge unklarer oder nicht vorhandener Prozesse unsicher ist, zu lange für seine Arbeit braucht und häufig Fehler macht, so demotiviert ihn dies. Motivierte Mitarbeiter arbeiten besser, sie bleiben im Unternehmen und das Unternehmen kann auch leichter qualifizierte Mitarbeiter rekrutieren.

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

Unternehmen haben gute Gründe, für eine hohe Motivation der Mitarbeiter zu sorgen. Generell begeistern motivierte Mitarbeiter den Kunden, sie arbeiten effizienter und mit besserer Qualität. Speziell im Hinblick auf die demografische Entwicklung gilt, dass hoch qualifizierte, motivierte Mitarbeiter im Unternehmen gehalten werden können, ohne ihnen Versprechungen machen zu müssen, welche die Randbedingungen des Unternehmens sprengen. Ferner können Unternehmen leichter hoch qualifiziertes Personal zu vernünftigen Bedingungen vom Markt rekrutieren, da die Mitarbeiter mit ihrer positiven Einstellung zum eigenen Unternehmen einen positiven Ruf im Arbeitsmarkt erzeugen.

Die Mitarbeitermotivation ist seit vielen Jahren ein beliebtes Feld für Beratungsleistungen. Mit Kursen, Workshops oder Events sollen vor allem Führungskräften Erkenntnisse und Methoden vermittelt werden, die in der praktischen Umsetzung dann die Mitarbeiter motivieren. Diesen Anstrengungen gemeinsam ist ein hoher Aha-Effekt, meist aber eine fehlende Nachhaltigkeit. Das Gelernte wie auch die gewonnenen Einsichten gehen im operativen Alltag schnell verloren, der Effekt ist schnell verpufft. Das Konzept der umfassenden Prozessoptimierung hingegen wirkt dem schnellen Vergessen entgegen. Es sei aber darauf hingewiesen, dass die erwähnten anderen Methoden dadurch nicht ihre Daseinsberechtigung verlieren, man

sollte vielmehr auf eine gute Mischung von Konzepten achten. Nachfolgend wird der Fokus auf die umfassende Prozessoptimierung als die notwendige Bedingung gelegt, die sich vor allem durch ihre Effizienz und ihre Langfristigkeit auszeichnet.

Die wichtigste Quelle der Motivation ist die operative Arbeit in gut gestalteten und geschulten Prozessen: die tägliche Arbeit läuft glatt und sicher; die Fehlerquote sinkt, es gibt weniger Ärger mit Kunden, Kollegen und Vorgesetzten; anstatt mit Emotionen werden die Prozesse mit objektiven Daten gesteuert; es wird dafür Sorge getragen, dass sich Prozesse laufend verbessern; hohe Leistung bedeutet nicht hohe Anstrengung und zu guter Letzt: Die Mitarbeiter erleben weder Über- noch Unterforderung.

Am Ende steht ein erfolgreiches Unternehmen, was wiederum für einen weiteren Motivationsschub sorgt. Eine zweite, nicht zu vernachlässigende Quelle der Motivation ist die persönliche Mitwirkung im Veränderungsprozess:

- Ein wichtiges Charakteristikum der umfassenden Prozessoptimierung ist die schnelle Umsetzung von Verbesserungen, man sieht, was man selber getan hat, und kann sofort Nutzen daraus ziehen.
- Auch liefert der Mitarbeiter persönlich einen wichtigen und für alle sichtbaren Beitrag zu diesem Erfolg, dies macht ihn stolz.

- Viele Mitarbeiter haben schon seit Langem auf Schwachstellen hingewiesen, die aber meist nicht beachtet oder aus diversen Gründen nicht realisiert wurden. Die umfassende Prozessoptimierung hingegen bringt endlich sichtbare, nutzbringende und nachhaltige Verbesserungen.
- Auch die eher stillen Mitarbeiter kommen zum Zuge und erhalten Anerkennung. Sie bringen häufig unerwartete Leistungen.
- Generell spüren die in der umfassenden Prozessoptimierung tätigen Mitarbeiter eine anhaltende Anerkennung durch Kollegen und Vorgesetzte.

Ohne den Beitrag vieler klassischer Konzepte zur Motivationssteigerung schmälern zu wollen, zeigt unsere Erfahrung, dass die umfassende Prozessoptimierung mit ihrem pragmatischen und ergebnisorientierten Vorgehen nicht nur einen großen Effekt erzielt, sondern dass dieser auch besonders nachhaltig ist.

www.timconcept.de

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

PIKON
International
Consulting Group

Die Selbstbezüglichkeit der Produktion

© Vladimir Nikitin, Shutterstock.com

Das gängige Bild einer industriellen Produktion ist der Mensch an den Schalthebeln. Er steuert die Produktion. Zukünftig soll sich durch das Internet der Dinge die Produktion selbst planen, steuern und kontrollieren. Diese Selbstbezüglichkeit nennt man Industrie 4.0.

In einem Vortragstitel bringt es Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer auf den Punkt: „Die nächste industrielle Revolution – Übersicht über organisatorische Paradigmenwechsel.“ Die Revolution besteht also nicht darin, dass andere Fräsmaschinen, neue Materialien und schnelle Transportwege genutzt werden, sondern in einer vollkommenen Erneuerung der Organisationsformen und Produktionsprozesse. Weiter führt Scheer aus, dass die Kennzeichen der Industrie 4.0 starke Individualisierung, intelligente Produkte, neue produktbezogene Dienstleistungen und Cyber Physical Systems sind sowie eine weitgehende Integration von Kunden und Partnern in die Wertschöpfungsprozesse des Unternehmens stattfinden wird.

Auf dem Industriekongress FIT Anfang November soll in Stuttgart das breite Spektrum von Industrie ausbeleuchtet werden: Smart Factory, Echtzeit-Visualisierung, Big Data sowie Cloud und Mobile Computing bis hin zu Ressourcen- und Energieeffizienz und höherer

Produktivität. Industrieexperte Franz Gruber: „Der intelligenten Produktion mit einer Echtzeit-Visualisierung größter Datenmengen über eine Web-Cloud gehört die Zukunft. Denn neueste Technologien geben Antworten auf die drängendsten Sorgen der Wirtschaft: die steigenden Rohstoff- und Energiepreise. Die Smart Factory bietet Lösungen für eine ressourcenschonende und die Produktivität steigernde Fertigung. Wir haben mit unserem Produktivitätskongress FIT eine einzigartige Plattform, auf der sich Interessierte mit Entscheidern aus namhaften Unternehmen austauschen und zusätzlichen Input aus der Wissenschaft erhalten können.“

Industrie 4.0 wird oft auch als Internet der Dinge und Dienste bezeichnet. Ein wesentlicher Aspekt hierbei ist die Maschinen-zu-Maschinen-Kommunikation (M2M) entlang einer Supply Chain und in der Perfect Plant. Neue Kommunikationstechniken und -formen bringen die Kybernetik in die Fabrik. Diese Steuerungsmannskunst soll auf Basis von Cloud,

Mobile und In-memory Computing weitgehend autonom ablaufen: Das Werkstück selbst gibt der Maschine den Befehl zur Weiterverarbeitung und meldet seinen Fertigungsgrad an das Zentrallager, während die Maschine eigenständig Material und Service anfordert. Der Begriff M2M, zuweilen auch als Internet der Dinge bezeichnet, bezieht sich auf Anwendungsbereiche, in denen Computer, Sensoren und andere intelligente Geräte zum Zweck des Datenaustauschs miteinander vernetzt werden, um Daten von Remote-Geräten überwachen, kontrollieren und erfassen zu können. Teilnehmer an der vierten industriellen Revolution werden sich umfassend mit neuen Connectivity-Anwendungen beschäftigen, die die Produktion und Lieferketten grundsätzlich prägen, darunter in Bereichen wie vernetzte Fahrzeuge, mobile Gesundheit, häusliche Sicherheit, intelligente Stromnetze, Anlagenverwaltung und eben mobile Supply-Chain-Logistik. Und neue Spieler werden den Markt für Perfect Plant damit betreten: AT&T ist dem Verband International

M2M Council (IMC) beigetreten, der sich auf globaler Ebene für die praktische Anwendung der M2M-Kommunikation (Machine-to-Machine) einsetzen wird. Der Verband ist Anfang des Jahres von einer Gruppe bedeutender Lösungsanbieter aus der M2M-Branche ins Leben gerufen worden. AT&T wird voraussichtlich eine tragende Rolle bei der ersten IMC-Großinitiative spielen, welche darin besteht, eine Sammlung mit verschiedenen M2M-Inhalten einschließlich detaillierter praktischer Fallstudien anzulegen. Auf diese Weise sollen Unternehmen über die Vorteile der M2M-Technologie, verfügbare Lösungen, Best Practices der Branche sowie potenzielle Kosteneinsparungsmöglichkeiten informiert werden, die mit der Einführung von M2M-Diensten einhergehen. Mit über 15 Millionen vernetzten Geräten im eigenen Netzwerk gilt AT&T als ein Weltmarktführer im M2M-Bereich. Zudem hat das Unternehmen in Plano im US-Bundesstaat Texas soeben eine neue M2M-Foundry eröffnet, die als Innovationszentrum für fortschrittliche Lösungen zur Vernetzung von Anlagen und Geräten dienen soll. Zu den weiteren Fördermitgliedern des Verbandes zählen Digi International, Kore Telematics, die Oracle Corporation, Orvcomm, Telit Wireless Solutions sowie die Deutsche Telekom (www.im2mc.org).

Die deutsche Wirtschaft setzt laut Bitkom-Aussendung große Hoffnungen in das Thema Industrie 4.0. 81 Prozent der IT-Unternehmen sehen hier in den kommenden Jahren ein wichtiges Geschäftsfeld. Dabei misst fast jedes dritte IT-Unternehmen Industrie 4.0 heute bereits

große Bedeutung zu. Jedes zehnte bietet aktuell spezielle Lösungen für die Industrie 4.0 an, weitere 13 Prozent entwickeln derzeit entsprechende Angebote. In der vierten industriellen Revolution soll die Fertigungsindustrie mit dem Internet zusammenwachsen. Davon können IT-Anbieter ebenso wie die Fertigungsindustrie profitieren. „Der Standort Deutschland hat seine Stärken an den Technologieschnittstellen“, sagte Martina Koederitz vom Bitkom-Präsidium auf der diesjährigen CeBIT. „Wenn Maschinenbau, Elektrotechnik und Automobilbau mit der IT-Industrie zusammenkommen, entstehen riesige Chancen.“ Laut Umfrage sind Industrie und verarbeitendes Gewerbe für die Hälfte der ITK-Unternehmen ein sehr wichtiger Kunde. Auch Professor Henning Kagermann, ehemaliger SAP CEO und jetzt Sprecher der Promotorengruppe Kommunikation der Forschungsunion und Co-Vorsitzender des Arbeitskreises Industrie 4.0 bei der Deutschen Akademie der Technikwissenschaften e. V. (acatech), bestätigt: „Die Fabrik der Zukunft bietet eine ungeahnte Flexibilität bei optimalem Ressourceneinsatz. Industrie 4.0 ist eine Chance für Deutschland, als Produktionsstandort, Fabrikaurüster und Anbieter von Business-IT noch stärker zu werden. Es ist ermutigend, dass in Deutschland nun mit der Plattform Industrie 4.0 alle beteiligten Akteure in enger Kooperation mit der Umsetzung beginnen.“

Auszug aus „Deutschlands Zukunft als Produktionsstandort sichern: Umsetzungsempfehlungen für das Zukunftsfeld Industrie 4.0. Der Abschlussbericht



Roland Berger: In der Produktion sehen die Berater für eine Verbesserung die erfragten Hebel. 2012 und 2013 führte die Optimierung bei PSS und die Effizienzsteigerung in der Perfect Plant.

Fachtagung: Connected Products

Vernetzte Produkte

Smarte Produkte erobern unseren Alltag: Vernetzte Autos und Häuser sind bereits Realität. Das Internet der Dinge nimmt immer konkretere Formen an. Doch aktuell stehen Produkthersteller vor zwei Herausforderungen: Vernetzte Produkte sind nur erfolgreich, wenn sie dem Verbraucher echten Zusatznutzen bieten. Hier sind überzeugende Dienstleistungsangebote gefragt. Die vielleicht noch größere Aufgabe der Industrie wird sein, den damit verbundenen Wandel der Unternehmensorganisation zu bewältigen. Produkthersteller werden durch digitale Zusatzangebote zu Dienstleistern und müssen gleichzeitig immer mehr technische Teildisziplinen koordinieren. Dies erfordert neue, agile Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Und geht weit über M2M-Connectivity hinaus.

Diese und viele weitere aktuelle Themen sind Inhalt der zweiten Fachtagung „Connected Products“, die Zühlke Engineering gemeinsam mit Management Circle in Frankfurt organisiert. Die Teilnehmer erwartet ein hochkarätiges Referentenpanel, Einblicke in Unternehmen wie Bosch Rexrodt, Endress+Hauser und Weidmüller sowie die Möglichkeit zum Austausch mit Experten. Die Tagung findet am 19. und 20. November im Hilton Frankfurt statt.

www.connectedproducts.de



© Dvpodt, Shutterstock.com



Professor Henning Kagermann, Deutsche Akademie der Technikwissenschaften e. V.: Industrie 4.0 ist eine Chance für Deutschland.

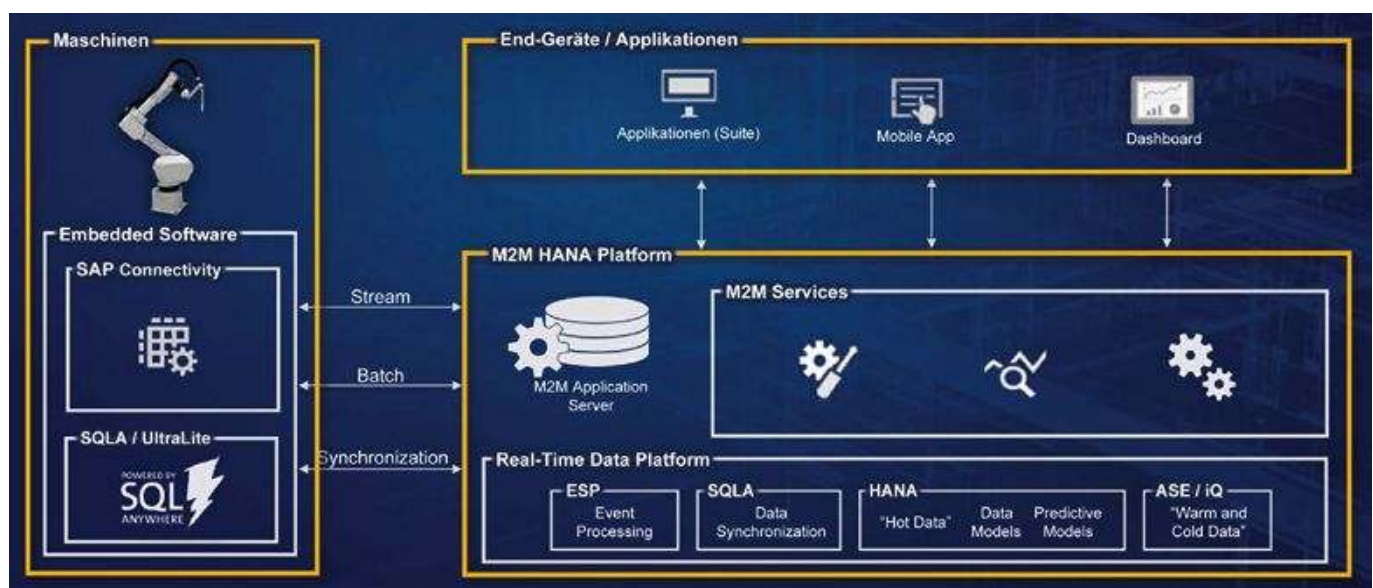
des Arbeitskreises Industrie 4.0 der Deutschen Akademie der Technikwissenschaften“ (April 2013): Nach Mechanisierung, Elektrifizierung und Informatisierung der Industrie läutet der Einzug des Internets der Dinge und Dienste in die Fabrik eine 4. industrielle Revolution ein. Unternehmen werden zukünftig ihre Maschinen, Lagersysteme und Betriebsmittel als Cyber Physical Systems (CPS) weltweit vernetzen. Diese umfassen in der Produktion intelligente Maschinen, Lagersysteme und Betriebsmittel, die eigenständig Informationen austauschen, Aktionen auslösen und sich gegenseitig selbstständig steuern. So lassen sich industrielle Prozesse in der Produktion, dem Engineering, der Materialverwendung sowie des Lieferketten- und Lebenszyklusmanagements

grundlegend verbessern. In der neu entstehenden Smart Factory herrscht eine völlig neue Produktionslogik.

Die Zukunft ist smart

Beim Wandel hin zur Industrie 4.0 kann die IT wesentliche Beiträge leisten. „Wir liefern die Infrastruktur, das Prozess-Know-how sowie softwareintensive, eingebettete Systeme mit integriertem Expertenwissen. Und wir machen dieses hochkomplexe System sicher“, sagte Martina Koederitz auf der CeBIT 2013. In vielen Branchen, etwa bei Banken und Versicherungen, sind die vormals analogen Prozesse bereits komplett digitalisiert. „Die Digitalisierungswelle erreicht nun die Fertigungsindustrie. Die IT-Anbieter können hier mit ihrem in anderen Branchen gesammelten Prozess- und Organisationswissen helfen.“ Eine wichtige Voraussetzung für Industrie 4.0 ist ein flächendeckendes und sicheres Superbreitbandnetz mit hoher Verbindungsstabilität und geringen Latenzzeiten. „Wenn wir globale Wertschöpfungsnetze etablieren, müssen auch Produzenten auf der Schwäbischen Alb oder in Vorpommern mit einem Industrie-Internet erreicht werden können“, sagte Koederitz. Industrie 4.0 werde zudem die Arbeitswelt, die Arbeitskultur und das Bildungswesen verändern. Es brauche gesetzliche Regelungen für einen adäquaten Umgang mit der steigenden Datenmenge in Unternehmen. Zudem müsse sich die Industrie bei der Rekrutierung und Ausbildung zukünftiger Fachkräfte umstellen, etwa durch eigene Industrie-4.0-Kompetenzprofile. Koederitz: „Der Wirtschaftsinformatiker sollte zusätzlich Module aus den Bereichen Maschinenbau oder Elektrotechnik belegen.“ An Hochschulen sollten zudem interdisziplinäre Lehrstühle eingerichtet werden.

In der Zusammenfassung der Umsetzungsempfehlungen schreiben die Autoren von acatech weiter: „Die intelligenten Produkte sind eindeutig identifizierbar, jederzeit lokalisierbar und kennen ihre Historie, ihren aktuellen Zustand sowie alternative Wege zum Zielzustand. Die eingebetteten Produktionssysteme sind vertikal mit betriebswirtschaftlichen Prozessen innerhalb von Fabriken und Unternehmen vernetzt und horizontal zu verteilen, in Echtzeit steuerbaren Wertschöpfungsnetzwerken verknüpft – von der Bestellung bis zur Ausgangslogistik. Gleichzeitig ermöglichen und erfordern sie ein durchgängiges Engineering über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg.“ Vereinfacht gesagt bedeutet das: RFID (Radio Frequency Identification) auf jedem Produkt und Gerät, was unmittelbar zu dem Thema Big Data führt. Das Internet der Dinge und Dienste ist nicht neu, was die industrielle Revolution ermöglicht, ist der Umgang mit den zahlreichen Daten, Sensoren und Prozessen. Vor etwa 25 Jahren wurde der Begriff CIM geboren: Computer Integrated Manufacturing. Perfect Plant und Smart Factory sind somit nicht revolutionär. Die vierte Industrierevolution wird durch die Vernetzung und Kommunikation getragen sowie die technische Beherrschbarkeit der gewaltigen Datenströme. Somit ist auch erklärbar, warum SAP und die gesamte Community erwartungsvoll auf dieses Thema setzen. SAP-Vorstand Gerd Oswald und EVP Bernd Leukert, unter anderem verantwortlich für die Business Suite auf Hana, sehen gerade in dem Thema Industrie 4.0 eine enorme Nachfrage nach den SAP-Kompetenzen bei Cloud, Mobile und In-memory Computing. Sollte sich dieser Trend erfüllen und Industrie 4.0 anders als VIM auch Realität werden, dann gibt es noch viel zu tun in der SAP-Community.



Industrie 4.0 – ein Fest für SAP: In den Maschinen kommt das schlanke Sybase SQL Anywhere zum Einsatz und Hana organisiert die gewaltigen Datenmengen einer Maschinen-zu-Maschinen-Kommunikation (M2M). Quelle: DSAG-Keynote 2013 Nürnberg von Gerd Oswald und Bernd Leukert, beide SAP.

Vergangenheit und Zukunft

Ob der Übergang vom Nomadentum zur Sesshaftigkeit, die Erfindung von mechanischen Geräten, die Massenproduktion von Gütern oder die digitalen Entwicklungen in den 1970er-Jahren: Die Geschichte der Menschheit ist von jeher geprägt von Wandel und technischem Fortschritt. Aber nicht alle Erfindungen trafen das Wohl der Menschen. Viele vermeintliche Errungenschaften brachten nicht selten Kriege, Tod und Leid. Nun, einige Jahre nach der Jahrtausendwende, stehen wir vor einer neuen industriellen Revolution, der untrennbaren Vermischung von IT und Produktion, auch Industrie 4.0 genannt. Doch um deren Auswirkungen auf die Zukunft zu verstehen, ist es notwendig, einen Blick in die Vergangenheit zu werfen.

Die erste industrielle Revolution: die Dampfmaschine

Ausgehend von einer kleinen Region im Süden der englischen Grafschaft Lancashire stieg die britische Textilbranche seit den 1760er-Jahren zunehmend auf die maschinelle Produktion um. Die Spinnmaschine und der mechanische Webstuhl bildeten die Grundlage für das entstehende Fabrikssystem und die Entwicklung weiterer Industriezweige. Bisher setzte man auf die Kraft von Mensch und Tier, auf Wind und Wasser. Doch diese Elemente wurden nun überflüssig, heimische, kleine Produktionsstätten wurden ersetzt von großen Fabriken. Als wichtigste Neuerung in dieser Zeit gilt die Dampfmaschine und in weiterer Folge die Dampflokomotive. Dadurch stieg die Nachfrage nach Brennstoffen, der Kohleabbau wurde vor allem in England äußerst lukrativ und der Handel boomte. Doch die Straßen und Kanäle erwiesen sich als unzureichend für die neuen Bedürfnisse. So ist diese erste industrielle Revolution (bis 1830) auch gekennzeichnet durch den massiven Ausbau der Eisenbahn und der Schienenwege.

Die zweite industrielle Revolution: Glühlampe, Telefon, Fließband

In Deutschland verband man ab Mitte des 19. Jahrhunderts Forschung mit industrieller Produktion. Vor allem in der Chemie und der Physik wurden Erkenntnisse im großen Stil ökonomisch genutzt. So unterhielten nicht nur Universitäten, sondern auch Firmen aus der chemischen Industrie, der Elektrotechnik, der Pharmabranche und dem Maschinenbau eigene Forschungszentren. Ein Vorreiter war Werner von Siemens. Der von ihm entwickelte Dynamo verhalf dem

Elektromotor zum Durchbruch und löste mit dem Dieselmotor die Dampfmaschine ab. Ebenso verlor Kohle als Antriebskraft an Bedeutung – das Zeitalter des Erdöls begann. Weitere bedeutende Errungenschaften dieser Zeit waren das Telefon, die Glühlampe, später das Telefon und Fernsehen sowie die Automatisierung in der industriellen Fertigung. Henry Ford war der Erste, der seine in Amerika produzierten Autos am Fließband produzieren ließ.

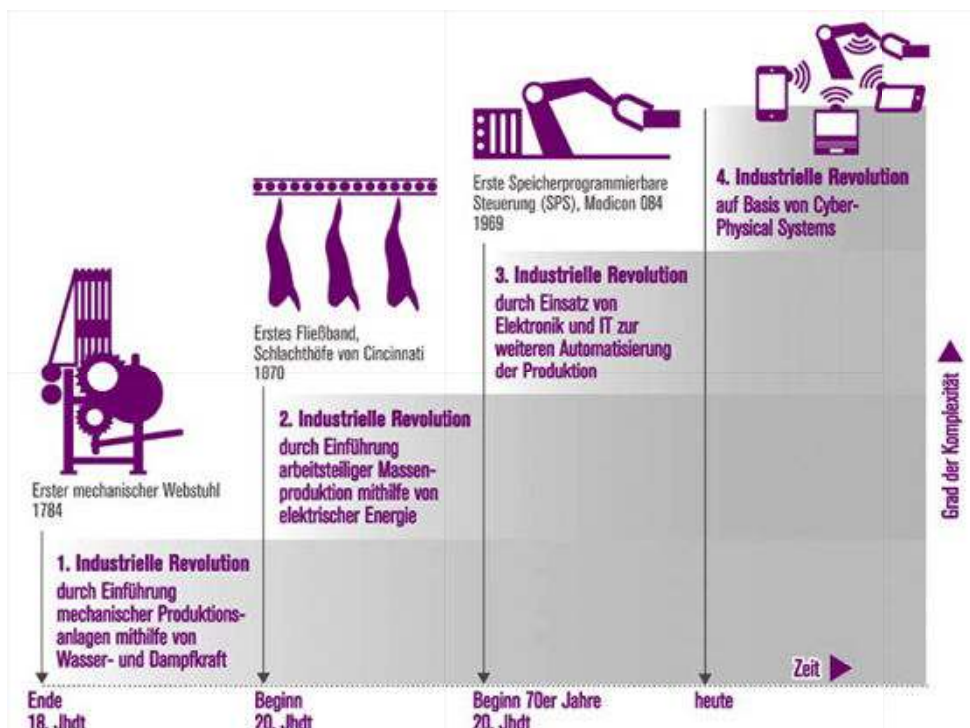
Die dritte industrielle Revolution: der Mikrochip

Der Computer ist heute aus unserem beruflichen und privaten Leben nicht mehr wegzudenken, ebenso das Internet. Der Siegeszug der weltweiten Vernetzung und der Digitalisierung begann Ende der 1960er-Jahre, basierend auf der Erfindung des Mikrochips und dessen stetiger Leistungssteigerung. Innerhalb kürzester Zeit wurden die weltweiten Informations- und Kommunikationsprozesse digitalisiert und Produktionsprozesse weiter automatisiert. Diese rasante Entwicklung führte zu einer Informationsexplosion und hatte entscheidenden Anteil an der Globalisierung. Auch leistete die Digitalisierung einen wesentlichen Beitrag zu Fortschritten in allen wissenschaftlichen Bereichen. Ein weiterer Meilenstein dieses neuen Zeitalters sind die schrittweise Abkehr

von fossilen Brennstoffen und das Interesse an erneuerbaren Energiequellen. Der Weg zu einer ökologischen Wirtschaft scheint damit zumindest gedanklich begonnen zu haben.

Industrie 4.0

Das Internet der Dinge und Dienste hält Einzug in der Fabrik: Industrie 4.0 meint die technische Integration von IT in die Produktion und die Logistik sowie die Anwendung des Internets der Dinge und Dienste in industriellen Prozessen – einschließlich der sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Wertschöpfung, die Geschäftsmodelle sowie die nachgelagerten Dienstleistungen und die Arbeitsorganisation. Die IT umfasst hierbei nicht nur die klassische Anwendung der Datenverarbeitung, sondern auch Maschinen-zu-Maschinen-Kommunikation (M2M), Mobile, Cloud sowie In-memory Computing, Augmented Reality, Virtualisierung und Simulation sowie Social Machines. Viele Einzelaspekte wurden in der Vergangenheit bereits erfolgreich realisiert. Die vierte industrielle Revolution soll sich durch ein Zusammenführen aller verfügbaren Techniken und Prozesse auszeichnen. Eine der größten Herausforderungen wird das Internet der Dinge sein, die M2M-Kommunikation – in der Grafik durch Cyber Physical Systems dargestellt.



Nahtlos reiht sich die vierte industrielle Revolution in die Geschichte ein.

Greift Industrie 4.0 bei Sicherheit zu kurz?

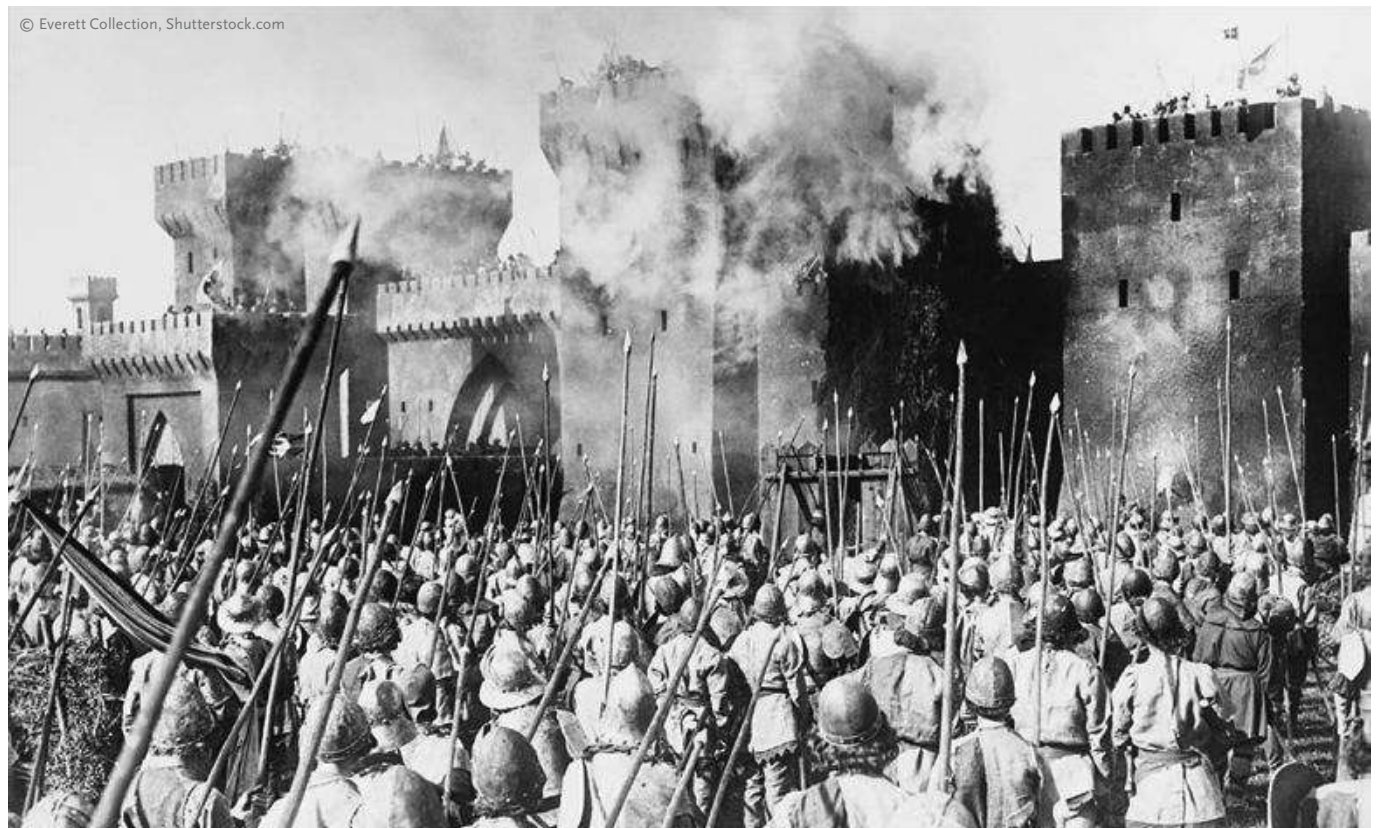
Wenn der Spaß aufhört

Egal, ob auf Messen oder im Gespräch mit Verantwortlichen, Industrie 4.0 ist das Thema des Jahres 2013. Leider wird aufgrund des Begriffs „Industrie“ die Tragweite der dahinterliegenden Problematik häufig nicht wahrgenommen.

Beim Begriff Industrie 4.0 scheint das Zielpublikum entsprechend eingeschränkt, denn wer hat schon ein Zementmischwerk in seinem Garten stehen? Das „Internet der Dinge“ trifft den Sachverhalt schon deutlich besser. Sicherheitsprobleme, die im Zusammenhang mit Industrie 4.0 genannt werden, sind leider weder die Ausnahme noch auf Industrieanlagen beschränkt. Die zugrundeliegende (fehlende) Wahrnehmung

und Aufklärung fängt schon im Kleinen an. Als Beispiel sei hier der „Hack“ einer Smart Toilet aufgeführt: Dem allgegenwärtigen Drang nach Fortschritt folgend gibt es in Japan für diese Toiletten inzwischen Smartphone-Apps, mit denen sich per Fernbedienung der Deckel öffnen und schließen, die Spülung betätigen, das Bidet aktivieren oder der Duftsprüher einschalten lässt. Sicherheit war hier offenbar nicht das entscheidende Designkriterium,

solche Systeme können einfach gehackt werden. Wobei der Begriff „gehackt“ im Zusammenhang mit einer nicht veränderlichen Bluetooth-Pairing-PIN (0000) vielleicht etwas übertrieben ist. Eine Einladung an Hacker ist es allemal, auch wenn sich der mögliche finanzielle Schaden in Grenzen hält – selbst wenn jemand rund um die Uhr die Spülung betätigt – und auch die akute Gefährdung von Menschenleben hier sicher nicht gegeben ist.





Smartphone-Apps für japanische Smart Toilets sind leicht zu knacken, wobei sich die Auswirkungen in diesem Fall noch in Grenzen halten.

Doch schon bei Smart-TVs ist die Gefahr deutlich realer – auch, weil sich kompromittierte Geräte viel leichter von Cyberkriminellen zu Geld machen lassen. Zwar ist das Ausspionieren der Zuschauer mittels eingebauter Kamera einfach durchzuführen, die finanzielle Ausnutzung aber ist schwierig. Zumal für die Opfer kein Grund zum sofortigen Handeln besteht. Eine für die Kriminellen deutlich risikoärmere Variante kommt demnächst mit der Fußballweltmeisterschaft auf uns zu: Man stelle sich kurz vor Spielbeginn die Einblendung „Die folgende Übertragung ist kostenpflichtig – bitte überweisen Sie Betrag X via Zahlungsdienst Y, um die Übertragung freizuschalten“ vor. Hier kommen gleich mehrere Faktoren zusammen, die einen höheren Erfolg versprechen. Erstens die Dringlichkeit, schließlich möchte man das Spiel ja jetzt sehen. Zweitens erscheint die Einblendung innerhalb eines vertrauten Rahmens – dem heimischen Fernsehgerät. Ist der zu überweisende Betrag nicht zu hoch und sind die Überweisungsformalitäten erträglich, dürften viele dem Aufruf folgen. Und spätestens beim Eingriff in medizinische Geräte hört der Spaß dann endgültig auf. Als Beispiel seien hier nur Herzschrittmacher oder (teilweise implantierte) Insulinpumpen genannt, die über eine Funkstrecke gesteuert werden können. In diesen stecken eingebettete Steuerungssysteme, und auch die wurden bereits kompromittiert. Obwohl an dieser Stelle ausdrücklich keine Panikmache betrieben werden soll, zeigt sich doch, dass eingebettete Systeme grundsätzlich kompromittierbar sind. Was haben nun diese Beispiele aus dem privaten Bereich mit Industrie 4.0 zu tun? Obwohl man hier von Beispielen aus gegenüberliegenden Enden des Einsatzspektrums sprechen muss – private Geräte auf der einen Seite, Industriesteueranlagen auf der anderen –, ist das zugrunde liegende Problem dasselbe: fehlende Sicherheit beziehungsweise fehlendes Bewusstsein für Sicherheit.

Cyberterrorismus im Praxistest

Betrachtet man die Sicherheit von ICS-Systemen (Industrial Controls System), sind grob zwei Arten von Komponenten zu unterscheiden: Zum einen die eigentlichen Kontrollsysteme, die direkt Maschinen oder Prozesse regeln und steuern, zum anderen die als Kontrollinstanz eingesetzten SCADA-Systeme

(Supervisory Control and Data Acquisition). Diese steuern in der Regel mehrere Controller und stellen auch Funktionen für die dauerhafte Speicherung und Auswertung von Daten oder eine übergeordnete Steuerung mehrerer an einem Prozess beteiligter Controller zur Verfügung. Ursprünglich waren diese ICS/SCADA-Systeme als in sich abgeschlossene Infrastrukturen ohne externe Anbindung konzipiert.

Sprechen wir hier also über ein konkretes Gefahrenpotenzial oder ist alles nur Panikmache? Dieser Frage gingen Forscher von Trend Micro nach: Sie simulierten den kommunalen Wasserversorger einer – realen – Kleinstadt in den USA mit 8000 Einwohnern. Sämtliche Systeme außer den eigentlichen Wasserpumpen waren vorhanden, also beispielsweise die Controller, das SCADA-System inklusive einiger angeblicher Webserver der Stadtverwaltung, auf denen präparierte Dokumente mit Blaupausen, Ablaufplänen und anderen internen Informationen der Stadtverwaltung abgelegt waren. Ziel war es, herauszufinden, ob und wie häufig solche Systeme angegriffen werden, wenn sie online erreichbar sind.

Eine Frage der Zeit

Das ernüchternde Fazit: Der erste Angriff erfolgte nach 18 Stunden. Die üblichen Lausbubenstreiche wie Portscans, automatisierte Techniken wie SQL-Injection oder andere sogenannte Drive-by-Angriffe wurden übrigens nicht als Angriff gezählt. Lediglich Angriffe, die direkt auf die SCADA-Systeme abzielten beziehungsweise deren Integrität gefährdeten, wurden gezählt. Passend zum Bild der „Gefahr aus China“ kam ein Großteil der Angriffe (etwa 38 Prozent) tatsächlich von chinesischen IP-Adressen. Schaut man sich die Daten jedoch im Detail an, kann man sehen, dass Angreifer aus China zwar die initialen Sicherheitsmechanismen der Zugangskontrolle umgangen haben, sich dann aber vornehmlich nur umgeschaut und keinen direkten Schaden verursacht haben. Passend zum Image könnte man von Spionage sprechen. Anders die Situation bei Angriffen aus den USA, die etwa 19 Prozent der Angriffe ausmachten. Bei diesen wurde überdurchschnittlich oft in die Steuerung der Anlage eingegriffen. Mit echten Pumpen hätten diese

Änderungen zu ernsthaften physischen Schäden an den Anlagen geführt. Unerwartet auf Platz drei: Laos mit immerhin noch rund zwölf Prozent.

In einer zweiten Studie wurde dieses Szenario in mehreren Ländern repliziert – auch um feststellen zu können, wer wen angreift. Neben Hintergründen zum Ablauf echter Attacken im Rahmen der Studie liefert diese auch eine Top-Ten-Liste der Länder, aus denen die Angreifer agieren. Insbesondere bei kritischen Angriffen liegt Deutschland hier mit rund zehn Prozent auf einem unrühmlichen dritten Platz hinter Palästina mit etwa 20 und Russland mit 50 Prozent. Unabhängig von allen technischen Hintergründen zeigen die Studien eine Sache erschreckend deutlich: Ist ein SCADA-System online erreichbar, so wird es auch angegriffen. Es ist nur eine Frage der Zeit...

Eine Frage der Einstellung

Insofern ist der aktuelle Hype um Industrie 4.0 gerechtfertigt. Allerdings lassen sich diese Systeme mit bekannten Vorgehensweisen und Lösungen aus der Standard-IT durchaus absichern. Dies steht leider in völligem Gegensatz zur Absicherung von eingebetteten Computern im privaten Bereich (Smart Toilet und Co.). Deren eingebettete Systeme sind entweder für ihren spezifischen Einsatzzweck entwickelt beziehungsweise so stark modifiziert, dass diesen mit Standardmitteln nicht beizukommen ist. Obwohl man Industriesteueranlagen und private Geräte nicht instinktiv in einen Topf werfen würde, ist der Grund für deren Unsicherheit der gleiche: In beiden Fällen ist Sicherheit nicht integraler Teil des Design- oder des Entwicklungsprozesses. Während bei den Industriesystemen zumindest technische Lösungen zum Schutz bekannt und einsetzbar sind, fehlen diese im privaten Bereich häufig völlig. Aufklärung tut also dringend not. Erst wenn Sicherheit auf breiter Front ein Entscheidungskriterium für oder gegen den Kauf wird, wird es für Hersteller unmöglich, Sicherheit nur als Nachsatz zu implementieren. Im Sinne der Aufklärung ist es daher auch sinnvoll, Industrie 4.0 in einem Atemzug mit dem Internet der Dinge zu nennen. In beiden Bereichen wird die Sicherheit allzu häufig vernachlässigt – obwohl Angriffe auf Sicherheitslücken bei beiden machbar oder schon an der Tagesordnung sind.

Eine Milliarde US-Dollar für SAP Ventures

Nach Rekordergebnissen im Jahr 2013 stärkt SAP Ventures seine Strategie mit einem neuen Fonds und einem erweiterten Team, das Unternehmern und Start-ups hilft, schneller zu wachsen und erfolgreich zu sein.



© alphastock, Shutterstock.com

SAP Ventures, eine unabhängige, an die SAP angeschlossene Risikokapitalgesellschaft, hat am 2. Oktober bekannt gegeben, dass über 650 Millionen US-Dollar für den neuen Fonds SAP Ventures Fund II beschafft wurden. Mit dem Hana Real Time Fund, einem Dachfonds mit einem Volumen von 405 Millionen US-Dollar, der in Risikokapitalfonds für die Frühphasenfinanzierung von Start-up-Unternehmen investiert, hat SAP Ventures in zwölf Monaten neue Mittel von über einer Milliarde US-Dollar eingeworben. Mitsamt dem Ventures Fund I, einem Fonds mit einem Volumen von 353 Millionen US-Dollar, der 2011 aufgelegt wurde, ist das verwaltete Vermögen des Unternehmens auf mehr als 1,4 Milliarden US-Dollar gewachsen. SAP Ventures kündigte außerdem an, ein Team aus zehn Personen aufzubauen, das eng mit Portfoliounternehmen zusammenarbeiten und ihnen den Kontakt zu Kunden und Partnern für die Markteinführung sowie zu Technologie- und Branchenexperten im Kunden- und Partnernetz ermöglichen wird. Dieses soll in den USA, Europa und Asien angesiedelt sein.

SAP Ventures verzeichnete 2013 mit zwölf Börsengängen und Unternehmenskäufen Rekordergebnisse. Fünf der Portfoliounternehmen (Control 4, Just Dial, Marin Software, Tremor Video und Violin Memory) gingen an die

Börse. Sieben (Aepona, Apriso, Datria, ExactTarget, Ignite, ScaleIO und Voxeo) wurden übernommen. „SAP Ventures ist ein zentraler Partner für Innovationen und die intellektuelle Erneuerung von SAP. Er hilft uns, das Kunden- und Partnernetz weiter auszubauen, dem einige innovative Unternehmensgründer, Entwickler und Risikokapitalgeber angehören“, sagte Vishal Sikka, SAP-Vorstandsmitglied. „Wir denken, dass wir eine neue Art von Risikokapitalfonds darstellen. Wir haben den Vorteil, dass wir einerseits unabhängig sind und

trotzdem vom Zugang zu einem der größten globalen Netze aus Firmenkunden und Partnern in der Welt profitieren“, sagte Nino Marakovic, CEO und Managing Director von SAP Ventures. „Wir können daher Unternehmern helfen, bewährte Methoden für Kundenakquisition und internationales Wachstum zu nutzen. Sie erhalten eine optimale Kombination aus unabhängiger Finanzierung und den Beziehungen eines Großunternehmens.“

www.sap.de

SAP Ventures

SAP Ventures ist eine Investmentgesellschaft mit einem verwalteten Vermögen von über 1,4 Milliarden US-Dollar, die eine Zusammenarbeit mit Venture-Capital-Unternehmen auf der ganzen Welt anstrebt. SAP Ventures kann als unabhängige Beteiligungsgesellschaft unter dem Dach der SAP die Beziehung zu SAP und seinem Kunden- und Partnernetz zum Vorteil seiner Portfoliounternehmen und Fondsmanager nutzen. SAP Ventures wurde 1997 gegründet und hat in mehr als 125 Unternehmen in fünf Kontinenten investiert. Das Unternehmen verwaltet zurzeit zwei Fonds: den SAP Ventures Fund I (Fonds in Höhe von 353 US-Dollar, der 2011 aufgelegt wurde) und den SAP Ventures Fund II (Fonds in Höhe von 651 US-Dollar, der 2013 aufgelegt wurde). Beide Fonds investieren in IT-Unternehmen, die sich im Wachstumsstadium befinden. Fund I beteiligt sich an LinkedIn, Exact Target, Endeca, OpenX, Criteo, DocuSign, Fitbit und Box. Der Hana Real Time Fund ist ein Dachfonds mit einem Volumen von 405 Millionen US-Dollar, der 2012 gegründet wurde. Der Fonds investiert weltweit direkt oder über Fondsmanager in Start-up-Unternehmen in der Frühphase, die sich auf die Entwicklung von Echtzeit-Anwendungen und die Nutzung des Potenzials von Big Data als Motor für Geschäftsvorteile konzentrieren.

SAP bietet Erweiterungen für R/3 und ERP zur leichteren Umstellung auf SEPA

Die Folgen der SEPA-Umstellung

Der einheitliche Euro-Zahlungsverkehrsraum (SEPA) wird bald Realität. Ab dem 1. Februar 2014 gelten neue Regelungen und Vorschriften, deren Ziel es ist, einen Zahlungsraum zu schaffen, in dem die Unterschiede zwischen nationalen und grenzüberschreitenden Zahlungen aufgehoben werden.

Von Ingo Dietz, Damaico



Ingo Dietz ist IT-Berater und Prozess- beziehungsweise Projektmanager in der Softwareentwicklung (SAP und Non-SAP) bei Damaico. Als ISTQB Certified Tester ist er zusätzlich im Testmanagement und der Testdurchführung tätig.

Mit der SEPA-Einführung werden die bargeldlosen Zahlungen in den Teilnehmerländern standardisiert, die Unterschiede zwischen nationalen und grenzüberschreitenden Zahlungen verschwinden. Mittelfristiges Ziel ist es, den Zahlungsverkehr in der EU sicherer, schneller und günstiger zu machen, indem Banken einem stärkeren Wettbewerb untereinander ausgesetzt und versteckte Gebühren abgeschafft werden. Dadurch entfällt beispielsweise die Notwendigkeit für Privatpersonen und Unternehmen, zur Abwicklung von Auslandsgeschäften mehrere Konten in verschiedenen Ländern zu unterhalten. Allerdings verlangt die SEPA-Einführung nicht nur von den

Banken, sondern auch von Privatpersonen und Unternehmen Umstellungen. Weitreichende Veränderungen finden bei Überweisungen und Lastschriftverfahren statt – vor allem Letztere stellen Firmen vor große Herausforderungen. Für Unternehmen, die SAP verwenden, bietet der Softwarehersteller – im Rahmen der Wartung von R/3 und ERP – ein Paket, das wichtige Funktionen beinhaltet, um die SEPA-Migration zu erleichtern. Neben technischen Aspekten sind aber auch prozessuale und organisatorische Abläufe in Unternehmen von SEPA-bedingten Anpassungen betroffen. Laut Verordnung müssen die erforderlichen technischen Umstellungen spätestens bis zum 1. Februar vorgenommen werden, zu denen beispielsweise die Verwendung der IBAN als Identifikator für Überweisungen und Lastschriften sowie des ISO-20022-XML-Formats als Standard für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs gehören.

Als unkritisch lassen sich die Veränderungen im Bereich der Überweisungen bezeichnen. Die Verwendung der 22-stelligen europaweit einheitlichen Kontonummer IBAN statt der inländischen Kontonummer und des – bis Februar 2016 wegfallenden – internationalen Codes BIC statt der Bankleitzahl kann technisch relativ problemlos umgesetzt werden beziehungsweise ist in vielen Fällen bereits etabliert. Komplizierter verhält es sich bei Lastschriftverfahren, da es hier Unterschiede zwischen dem B2B-Sektor und dem Privatkundenbereich gibt. Eine einfache Umwandlung bestehender Einzugsermächtigungen in SEPA-Mandate, wie sie für Privatkunden vorgesehen ist, ist für Unternehmen nicht möglich: Neue Mandate müssen eingefordert werden, für die zusätzlich eine Gläubigeridentifikationsnummer benötigt wird. Hinzu kommt die Verpflichtung der Vorabankündigung des Einzugs an den Debitor – was zu einem nicht unerheblichen organisatorischen Mehraufwand

führen kann. Gleiches gilt für die Einführung von Vorlagefristen, welche das SEPA-Lastschriftverfahren mit sich bringt. Unterschiedliche Fristen für die Fälligkeit von Erstlastschriften (fünf Tage) beziehungsweise Folgelastschriften (ein Tag) bei Basis-Lastschriften und mindestens ein Tag bei Firmen-Lastschriften machen eine vorausschauende Planung des Zahlungslaufs und die Etablierung neuer Prozessschritte unabdingbar.

SAP bietet im Rahmen der Wartung von R/3 und ERP ein Update, welches elementare Funktionen beinhaltet, um Unternehmen die SEPA-Migration zu erleichtern. Hierzu zählen die bei den heutigen Verwaltungs- und Buchhaltungssystemen in der Regel nicht zur Verfügung stehende Mandatsverwaltung oder die Generierung der Zahlungsformate. Dabei kann es auch innerhalb von SAP zu kunden- und bankspezifischem Anpassungsbedarf kommen, nicht zuletzt da aus technischer Sicht durchaus nationale Dialekte beziehungsweise interne Abweichungen bei einzelnen Banken zu erwarten sind. Da beispielsweise der „purpose code“, der den DTA-Textschlüssel ersetzt, für die automatisierte Klassifizierung von Zahlungen von SAP nicht mitgeliefert wird und bei Bedarf nachträglich implementiert werden muss, ist auf diesem Gebiet mit einigem Aufwand zu rechnen.

Um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten und der Gefahr vorzubeugen, vor vermeidbare Probleme gestellt zu sein, müssen Unternehmen das Gespräch mit den involvierten Banken suchen, nach Möglichkeit Testüberweisungen durchführen und im IT-Bereich gegebenenfalls nachjustieren. Eine frühzeitige Auseinandersetzung mit SEPA und die Installation der technischen und organisatorischen Komponenten sind wichtig, um die Herausforderungen meistern zu können.

www.damaico.de

Fehler vermeiden und Kosten sparen

Bei der im Februar 2014 bevorstehenden SEPA-Umstellung spielt die Datenqualität eine entscheidende Rolle. Die Bankdaten sowie die dazugehörigen Adressdaten der Kunden und Ansprechpartner müssen korrekt im System hinterlegt sein.

Von Holger Stelz, Uniserv

© Lane V. Erickson, Shutterstock.com



Eine Studie von IBI Research zur SEPA-Umsetzung in Deutschland zeigt, dass bei einem Fünftel der befragten Organisationen das Thema SEPA noch nicht ins Bewusstsein gedrungen ist. Für die Umstellung gilt es, Kundendaten zu aktualisieren und unternehmensweit zur Verfügung zu stellen, Stammdatenformate anzupassen sowie Vertriebs- und Invoicing-Prozesse zu überarbeiten. Unternehmen müssen neue Lastschriftermächtigungen einholen. Die neue Informationspflicht zwingt sie dazu, ihren Kunden die Abbuchung einer Lastschrift 14 Tage im Voraus mitzuteilen. Wesentliche Grundlage für eine erfolgreiche und kosteneffiziente Umstellung sind aktuelle, korrekte Kunden- und Lieferantenstammdaten. Daher sind Unternehmen gut beraten, bereits im Vorfeld der

SEPA-Umstellung ihre Datenqualität zu optimieren und beide Szenarien, SEPA und Datenqualität, in einem Projekt zu integrieren.

Kontakt aufnehmen

Damit Unternehmen ihre Geschäftsbeziehungen nach der SEPA-Umstellung überhaupt aufrechterhalten können, müssen sie vorab die neuen Bankdaten ihrer Kunden in Erfahrung bringen. Ungepflegte und veraltete Kunden- und Lieferantendaten erhöhen den Aufwand und führen zu Fehlern bei der Kontaktaufnahme, etwa wenn Unternehmen ihre Kunden aufgrund von Dubletten in der Datenbank mehrfach kontaktieren. Dies verursacht zusätzliche Kosten und ist für manchen Kunden ein Ärgernis. Unternehmen

Holger Stelz ist seit 2010 Leiter Marketing und der Geschäftsentwicklung bei Uniserv. Seine berufliche Laufbahn begann 1989 bei der Jung GmbH in der computergesteuerten Fertigungsautomatisierung. Von 1992 bis 2006 war Holger Stelz für die SAP tätig, zuletzt als Sales Director NetWeaver Solutions, EMEA Central. Danach arbeitete er als Geschäftsführer für das Beratungsunternehmen ISV ecoNet.

sollten deshalb rechtzeitig die Qualität ihrer Stammdaten prüfen. Unabhängig von der Art und Weise, wie die Kundendaten Eingang in eine Datenbank finden, werden die Daten dabei häufig unvollständig oder gar fehlerhaft erfasst – und gehen ungeprüft in den Datenbestand ein. Für das Thema Datenqualität im Rahmen der SEPA-Umstellung sind daher insbesondere die folgenden Datenqualitätsservices relevant:

1. Postalische Prüfung

Die postalische Prüfung kontrolliert und korrigiert die Adressdaten, idealerweise auf internationalem Niveau in verschiedenen Sprachen und Schriftsätzen. Dafür muss die Software Unicode-fähig sein und darf nicht nur das lateinische Schriftsystem unterstützen, sondern auch Schriften wie Arabisch, Griechisch, Kyrillisch, Hebräisch, Katakana, Hiragana und Hangul. Für eine entsprechend hohe Ergebnisqualität ist es wichtig, dass sich die Lösung auf umfangreiche Referenzdatenbanken stützt. Und nicht zuletzt wird dieser Datenqualitätsservice idealerweise, wie alle zum Einsatz kommenden Services, direkt in die Unternehmensprozesse integriert. So ist sichergestellt, dass Datenqualität dauerhaft und in wirklich jedem Prozessschritt gewährleistet ist.

2. Dubletten

Dubletten entstehen meist durch die Zusammenlegung von Adressen aus unterschiedlichen Systemen. Ohne eine dauerhafte Lösung entstehen immer mehr doppelte und mehrfach vorhandene Datensätze. Für beste Ergebnisse sollten beim Stammdatenabgleich sowohl nationale als auch internationale Datenbestände geprüft werden können. Wichtig ist, dass beim Suchlauf auch Namens- und Identitätsvarianten – Stichwort „Customer Identity Resolution“ – sowie Variationen der Schreibweise und des Zeichensatzes fehlertolerant verglichen werden. Weitere Bereiche sind adressnahe Felder wie Telefonnummer, E-Mail-Adresse, Web-Adresse oder Geburtsdatum.

3. Telefonnummern

Oftmals ist die Kommunikation mit Kunden via Telefon die beste Art des Dialogs. Telefonnummern sind jedoch häufig veraltet oder unvollständig. Daher gilt es, diese zu aktualisieren oder geprüfte Adressen mit Telefonnummern anzureichern.

Bankdaten kontrollieren

Mittels der optimierten Kundendaten ist sowohl für die Aktualisierung der Bankdaten als auch für die Einführung der neu entstandenen Prozesse und Abläufe eine wesentliche Voraussetzung erfüllt. Im nächsten Schritt gilt es somit, auch die Qualität der neuen Bankdaten sicherzustellen. Idealerweise

ist schon bei der Eingabe zu prüfen, ob die IBAN syntaktisch korrekt ist, ob alle Vorgaben zum Aufbau einer IBAN erfüllt sind und ob es möglich ist, die IBAN eindeutig einer Bank zuzuordnen. Als Referenzdaten sollten immer die Daten von SWIFT, der Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, zum Einsatz kommen. In der telefonischen Bestellannahme sind beispielsweise allein dadurch Fehler programmiert, dass Mitarbeiter die lange IBAN akustisch aufnehmen. Diese durch Zahlendreher, Tipp- oder Hörfehler manchmal falsch erfassten Bankdaten führen zu Transaktionsfehlern und damit zu doppelten Buchungskosten, zu Mahnkosten oder gar zu Vertragsstrafen, und sie haben negative Auswirkungen auf die Kundenzufriedenheit. Eine in die Eingabemaske integrierte Plausibilitätsprüfung kann bereits in diesem frühen Prozessschritt Sicherheit schaffen.

Mehrwerte durch Vielseitigkeit

Die direkte Eingabe ist natürlich nicht die einzige mögliche Fehlerquelle. Auch in anderen Prozessen, etwa beim Einscannen von Transaktionsbelegen oder bei der Zusammenführung von Kundendatensätzen, können Fehler und Lücken entstehen oder in den Datenhaltungssystemen weiter verteilt werden. Eine Plausibilitätsprüfung sollte sich daher auch in automatisierte Geschäftsprozesse und entsprechende Einsatzszenarien einbinden lassen. Die flexible Bereitstellung von wahlweise lokalen oder Cloud-basierten Services muss dabei heute selbstverständlich sein. Neben der Bereinigung der Bankdaten sollte zudem die Möglichkeit bestehen, die Qualität durch Anreicherung der Daten weiter zu steigern, beispielsweise um Angaben wie den vollständigen Banknamen, die Bankleitzahl, die Postleitzahl, den Ort und die Art der Zweigstelle.

Wenn Unternehmen also die richtigen Maßnahmen zur Sicherung der Datenqualität ergreifen, verliert die SEPA-Umstellung viel von ihrem Schrecken. Mit geprüften Kunden- und Lieferantendaten vermeiden Unternehmen schon im Vorfeld unnötige Mehrarbeit. Zudem können die Verantwortlichen sicher sein, dass die mit der SEPA-Umstellung verbindlich werdenden Pre-Notifications den richtigen Adressaten erreichen. Dank der Prüfung der neuen Bankdaten vermeiden sie zudem Kosten aufgrund fehlerhafter Transaktionen.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 83



Wir automatisieren
Ihre Geschäfts-
prozesse:



READSOFT®
www.readsoft.de

Interview: Cloud Computing trotz Sicherheitsbedenken im Wachstum

Die Zukunft des Speicherns

Daten und Informationen müssen gespeichert werden. Schließlich hängen die Wirtschaftlichkeit und die Zukunft eines Unternehmens maßgeblich davon ab. Welche Lösungen eine Zukunftschance haben und welche nicht, verrät uns NetApp-Experte Peter Wüst.

Peter Wüst verantwortet seit Mai 2012 die strategischen Allianzen mit Server-Herstellern sowie die Betreuung der Global System Integrators und der Service Provider in Deutschland. Wir sprachen mit ihm über die zahlreichen Sorgen der Anwender, die Befürchtungen der SAP-Bestandskunden und nicht zuletzt über die Zukunft von Cloud Computing. Denn schon längst sind auch Speichersysteme on demand oder als Hybrid-Lösung erhältlich.

E-3: Wohin geht der Trend? Storage on premise oder Storage on demand als Cloud-Lösung?

Peter Wüst: Mittlerweile schließen sich Storage on premise und Storage Cloud Services nicht mehr aus. Zudem sind die geschäftlichen Anforderungen und Infrastrukturen in den Unternehmen so unterschiedlich, dass es hier kein richtig oder falsch gibt. Wir sehen allerdings einen Trend zu Hybrid-Lösungen. Sensible Daten, die ständiger Kontrolle unterliegen, oder Anwendungen mit hohen Datentransferraten werden häufig im eigenen Rechenzentrum gespeichert. Die Public oder Managed Cloud wird dagegen für dezidierte und/oder zeitlich begrenzte Aufgaben wie etwa Backup und Archivierung, Abfragen von kurzzeitigen Spitzenlasten oder auch für spezifische Anwendungen wie ERP, CRM oder Collaboration genutzt. So erzielen Unternehmen Betriebskostenvorteile aus der nutzungsorientierten Abrechnung und vermeiden Investitionskosten in die eigene Infrastruktur.

E-3: Cloud Computing ist derzeit wegen der Sorge um den Datenschutz

und möglicher Industriespionage nicht besonders beliebt. Wie sieht NetApp diese Entwicklung?

Wüst: Wir gehen davon aus, dass der Cloud-Markt weiterhin zweistellig wachsen wird. Vor diesem Hintergrund wird die Sicherheitsfrage von allen Akteuren sehr ernst genommen. So ge-



Peter Wüst ist seit Mai 2012 Director Strategic Pathways bei NetApp und verantwortet in dieser Position die strategischen Allianzen mit Herstellern sowie die Betreuung der Global System Integrators und der Service Provider in Deutschland. Des Weiteren zählt der Bereich Big Data zu seinem Schwerpunkt. Zuvor war Peter Wüst als Sales Director Germany für den gesamten Vertrieb des Speicherherstellers in Deutschland verantwortlich.

nügen die Service Provider mit Rechenzentren in Deutschland heute schon höchsten Ansprüchen. Im Markt wird bereits von hosted in Germany als Qualitätssiegel vergleichbar zu made in Germany gesprochen. Dementsprechend sehen Service Provider mit Datacenter-Infrastrukturen in Deutschland dies als klaren Wettbewerbsvorteil bei Datenschutz und Compliance.

E-3: Wie kann das Thema Sicherheit nun konkret umgesetzt werden?

Wüst: Im Grunde gelten in der Cloud dieselben Sicherheitskriterien wie im unternehmenseigenen Netzwerk mit Internetverbindung: Das sind unter anderem physischer Schutz von Servern, Speichersystemen und Netzwerkausstattung, Zutrittskontrollen, definierte Zugriffsrechte für die Nutzer und vor allem die Verschlüsselung der Daten während des Transfers und bei der Speicherung in der Cloud. Wie sicher eine Cloud ist, bestimmt letztlich der Kunde, indem er darauf achtet, welche Sicherheitsmaßnahmen sein Provider ergreift.

E-3: Mit welchen Cloud-Computing-Angeboten will NetApp den SAP-Bestandskunden überzeugen?

Wüst: Eine einheitliche Speicherinfrastruktur, die das komplette Information Lifecycle Management von SAP-Applikationen – von heterogenen Primärdaten bis zu revisionssicher archivierten Dokumenten – abbilden kann, ist Voraussetzung für den Weg in die Cloud. Dabei sorgen unsere Architektur, das Betriebssystem und

SAP-Applikationsintegrationen für vereinheitlichte und automatisierte Prozesse, 24x7-Verfügbarkeit und Sicherung der SAP-Daten, die für die Sicherheit und Verlässlichkeit von virtualisierten Umgebungen und Cloud-Strukturen notwendig sind.

E-3: Wie erfolgt dann die Einbindung in die Cloud?

Wüst: Diese erfolgt über Management-Schnittstellen beziehungsweise über offene Schnittstellen der unternehmenseigenen Lösung sowie der Cloud. So kann ein Unternehmen beispielsweise auf Basis von FlexPod seine bestehende Infrastruktur und eine ergänzende Private Cloud über dieselbe Managementoberfläche steuern. Sofern eine zusätzlich genutzte Public-Cloud-Lösung dieselben Managementschnittstellen bietet, kann sogar eine gesamte Hybrid-Cloud-Umgebung über eine einheitliche Oberfläche administriert werden.

E-3: Wie ist beim SAP-Bestandskunden der Entscheidungsprozess hinsichtlich Storage? Tritt NetApp beim SAP-IT-Leiter eigenständig auf oder in Partnerschaft mit einem Server-Hersteller?

Wüst: NetApp verfügt seit Jahren über ein robustes und hoch qualifiziertes SAP-Ecosystem, welches den gesamten Lifecycle-Anforderungen gerecht wird und alle darin enthaltenen Aufgaben abbildet. Technologie, SAP-Basis und Applikationsspezialisten arbeiten in diesem System Hand in Hand. Somit wird sichergestellt, dass der Kunde neben einer validierten und zertifizierten SAP-Infrastruktur auch ein effizientes Betriebsmodell und optimierte Geschäftsprozesse on premise, on demand oder hybrid als Gesamtlösung beziehen kann.

E-3: Mit welchen Server-Hersteller bieten Sie gemeinsame Lösungen an?

Wüst: NetApp bietet zusammen mit Cisco und Fujitsu Lösungen für SAP-Anwendung an. Mit Cisco haben wir beispielsweise die FlexPod-Referenzarchitektur als flexible Datacenter-Plattform unter anderem für Hana und Cloud Computing weiterentwickelt. Dabei kombiniert FlexPod Select die hochperformante E-Series und die FAS-Storage-Systeme sowie Server, Netzwerkkomponenten und Managementsoftware von Cisco in einer Architektur. FlexPod Select ist auf dedizierte Workloads wie etwa High Performance Computing mit der Zielgruppe Big-Data-Applikationen ausgerichtet. Mit Fujitsu bieten wir integrierte und automatisierte Datenmanagementlösungen und -services, beispielsweise vorinstallierte End-to-End-Lösungen für SAP-Umgebungen.

Die gemeinsam entwickelte hoch standardisierte Enterprise-Server-Lösung FlexFrame for SAP macht es möglich, eine SAP-Anwendung auf jedem Server des FlexFrame-Pools zu starten, auch in komplexen SAP-Infrastrukturen.

E-3: Worauf bauen diese Plattformen auf?

Wüst: Beide Plattformen bauen auf NetApp Storage mit eingebauter SAP-Intelligenz auf. Da alle Komponenten optimal abgestimmt und vorkonfiguriert sind, sind diese Lösungen schnell installiert, implementiert und produktiv, als Basis für virtualisierte SAP-Landschaften, für den Betrieb in einer Cloud im Unternehmen oder als Service-Plattform für SAP-Provider.

E-3: Hat Hana eine Veränderung im Speichermarkt und speziell für NetApp gebracht?

Wüst: Grundsätzlich und damit auch für den Speichermarkt bedeutet SAP Hana einen bedeutenden Technologieschritt. Die Umstellung auf Hana stellt den Wechsel von R/2 auf R/3 in den Schatten. In bislang nicht gekannter Performance und unter Einbeziehung beliebiger Datenquellen werden Geschäftsentscheidungen auf eine neue Grundlage gestellt. Unternehmen müssen prüfen, wie sie die Speicherinfrastruktur und das Datenmanagement neu gestalten. Wir sehen uns mit unserem Produktportfolio an dieser Stelle sehr gut aufgestellt.

E-3: Nach welchen Kriterien wählt Ihrer Erfahrung nach ein SAP-Bestandskunde seine Speicherlösungen?

Wüst: Daten im Allgemeinen und Unternehmensdaten im Speziellen sind mit das höchste Gut in den Firmen. Für die SAP-Kunden ist es wichtig, dass Speichersysteme und Datenmanagement sicher und kosteneffizient laufen und in puncto Schnelligkeit und Flexibilität mit der Geschäfts- und Marktentwicklung Schritt halten. In manchen Unternehmen ist die Komplexität des SAP-Betriebs aufgrund unterschiedlicher Release-Stände, Anforderungen und auch Inkompatibilitäten oft groß. Flexibilität, hohe Skalierbarkeit und einfache Handhabung sollten daher Eigenschaften sein, die eine Speicherinfrastruktur im SAP-Umfeld auszeichnen. Wir bieten mit clustered Data ONTAP ein führendes Speicherbetriebssystem, das jegliche Einschränkungen herkömmlicher Hardwaresilos hinsichtlich Performance, Verfügbarkeit und Effizienz auflöst, sodass sich Speicherinfrastrukturen unterbrechungsfrei und flexibel anpassen lassen. Ob Wartung, Kapazitätsausbau, 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.

E-3: Speicherlösungen bestehen meist aus Hard- und Software. Welche Programme bietet NetApp allein und gemeinsam mit Software-Anbietern an?

Wüst: Wir bieten zahlreiche Programme allein sowie gemeinsam mit Partnern an. Zu unseren Partnern im Cloud-Umfeld gehören beispielsweise strategische Allianzen wie mit Cisco, Fujitsu, Microsoft und VMware. Im Rahmen von operativen Allianzen arbeiten wir mit CA, IBM Tivoli und BMC Software.

E-3: Hat Cloud Computing bei großen Datenvolumen eine Chance? Latenzzeiten im Internet und generelle Kapazitätsbeschränkungen reduzieren doch die Übertragungsleistung. Schnelle und private Datenleitungen sind wiederum extrem teuer.

Wüst: Die Lösung kann an dieser Stelle ein Hybrid-Ansatz sein. Unsere Strategie ist es, für unterschiedliche Konstellationen von Private und Public-Cloud-Ressourcen ein nahtloses Cloud Management anzubieten. Dabei spielt unser Speicherbetriebssystem Data ONTAP als universelle Datenplattform über verschiedene Cloud-Umgebungen hinweg eine zentrale Rolle. Es ermöglicht eine Cloud-übergreifende dynamische Datenportabilität und bietet Kunden eine umfangreiche Auswahl an Applikationen, Technologien und Cloud-Providern. So kann die IT-Abteilung über die notwendige Kontrolle verfügen, um Daten über einzelne Cloud-Ressourcen hinweg zentral zu managen, zu steuern und zu transportieren.

E-3: Ist man somit langfristig mit On-premise-Lösungen für Storage nicht auf der sichereren Seite?

Wüst: Nicht nach unserer Auffassung. Dieser Weg ist langfristig weder ökonomisch noch gewährleistet er die notwendige Flexibilität. Speicherkonzepte sind zahlreich und orientieren sich an den jeweiligen Branchenanforderungen, dem individuellen Datenvolumen und der Relevanz der Daten. Gibt es keine hohen Anforderungen an Sicherheit und Verfügbarkeit, eignet sich die Public Cloud – auch, um nach Bedarf schnell und einfach zusätzliche Leistungsressourcen einzukaufen und Lastspitzen kostengünstig abzudecken. Wer die architektonischen und prozessualen Vorteile der Cloud bei voller Kontrolle über seine Daten nutzen will, wird in eine Private Cloud in eigenen Rechenzentren investieren.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.netapp.com

IT-Strategie ist kein Privileg der Konzerne

Vom Denken und Lenken

Der Begriff IT-Strategie ist im deutschen Mittelstand zwar kein Fremdwort, trotzdem haben nur wenige Unternehmen eine ausformulierte IT-Strategie. Noch seltener wird diese regelmäßig aktualisiert oder ist auf die gesamte Unternehmensstrategie beziehungsweise mit der Geschäftsführung abgestimmt.

Von Jörg-Guido Hoepfner und Peter Althapp, Q-Partners Consulting und Management

Es gibt viele Gründe, warum das strategische Denken in den IT-Abteilungen des Mittelstands noch in den Kinderschuhen steckt. Entweder das IT-Team ist zu klein, die enorme Arbeitslast lässt keinen Freiraum für strategische Ansätze oder die IT-Services werden als reiner Kostentreiber wahrgenommen. Sind dennoch der Wille und das Budget vorhanden, so fehlt es oftmals an praktischen Erfahrungen zur Umsetzung. Dabei liegen die Vorteile einer IT-Strategie auf der Hand. Erstens werden die strategischen Ziele und der eigentliche Auftrag sowie die Ausrichtung der Abteilung

transparent dargelegt. Zweitens sind diese IT-Ziele auf die Unternehmensziele abgestimmt, wodurch der Wertbeitrag des IT-Bereichs erkennbar wird. Drittens ermöglichen die mittel- und langfristigen Zielsetzungen eine Planbarkeit und damit Verlässlichkeit. Dies alles innerhalb des Freiraums der abgesteckten Leitplanken mit der Geschäftsführung.

IT-Entwicklungspfade

Die meisten IT-Bereiche befinden sich in der Rolle des passiven Arbeitsempfängers, der Aufgaben und IT-Anforderungen aus den Fachbereichen umzusetzen hat. Aufgrund der vielen Projektanfragen bleibt da kaum Zeit für strategische Überlegungen. Demzufolge schiebt die IT meistens einen großen Arbeitsvorrat vor sich her, was zu verzögerten Projektumsetzungen und geringer Zufriedenheit der Anwender führt. Die nächste Entwicklungsstufe ist die des einbezogenen Anforderungsumsetzers, der zwar noch passiv ist, aber sich mit den Fachbereichen im regen Austausch befindet und bei den Entscheidungen mitwirkt. Das eigentliche Ziel von IT-Abteilungen, nämlich in die Position eines aktiven Gestalters zu wachsen, beginnt mit der Rolle des business enablers. Hier finden regelmäßige Abstimmungen zwischen IT und Fachbereichen über etablierte Funktionen statt. Zudem liegt eine auf die Unternehmensziele abgestimmte und ausformulierte IT-Strategie vor. Auch erarbeitet die IT proaktiv Wertbeiträge, die mit den Geschäftsbereichen zusammen entschieden und umgesetzt werden. Die letzte Entwicklungsstufe des IT-Bereichs ist die des Geschäftspartners auf Augenhöhe. Hier liegt ein tiefes Prozessverständnis in der IT vor und diese wird als akzeptierter Berater im eigenen Unternehmen und demzufolge als erster Ansprechpartner wahrgenommen. Somit

ist der Pfad vom passiven IT-Kostentreiber zum aktiven Treiber für Wertschöpfungsbeiträge beschrieben. Auf diesem Entwicklungsweg gilt es, verschiedene Aspekte zu berücksichtigen, einer der wichtigsten ist aber der der IT-Strategie.

Um aus der Nische des passiven IT-Umsetzers in die Rolle des aktiven business enablers oder gar Geschäftspartners zu wachsen, beauftragen Geschäftskunden meistens externe Unternehmensberatungen. Diese erstellen Hunderte Powerpoint-Folien und definieren schlussendlich neben einer fundierten Bestandsaufnahme (IT Health Check) auch eine IT-Strategie, die aber meist wenig konkret ist, was die Umsetzung betrifft. Diese muss dann von eigenen Führungskräften für eine operative Umsetzung so heruntergebrochen werden, dass es die eigenen IT-Mitarbeiter nachvollziehen und realisieren können. Diese vermeintliche Komplexität mag auch eine Ursache sein, warum wenige mittelständische CIOs und IT-Leiter sich trauen, das Thema IT-Strategie anzugehen. Grund genug, den Mythos des Strategischen zu entzaubern und einen pragmatischen Ansatz zur Erarbeitung einer IT-Strategie zu beschreiben.

Sechs Schritte zum Erfolg

Vorweg: Eine IT-Strategieentwicklung hat nichts mit der Größe eines Unternehmens zu tun. Wenn man die richtige Vorgehensweise nutzt, kann man pragmatisch zu einer konkreten und praxistauglichen IT-Strategie kommen. Gepaart mit wenigen Umsetzungswerkzeugen zur Messung des Realisierungsgrades, zum Beispiel einer Project Score Card, haben die IT-Führungskräfte alles, was sie brauchen, um die Strategie umzusetzen und damit ihre IT zukunftssicher aufzustellen.



Peter Althapp blickt auf über 23 Jahre Erfahrung in der Informationstechnologie zurück. In zahlreichen Projekten war und ist er als Senior Berater und Projektleiter bezüglich SAP-Neueinführung, TCO-Analysen, Virtualisierung und Plattform-Migrationen sowie SAP-Infrastrukturplanung tätig.

Im ersten Schritt erfolgt die Aufnahme der Ist-Situation (IT Health Check). Vorab ist zu klären, ob eine dokumentierte Unternehmensstrategie vorliegt, die den Selbstzweck samt Leitplanken und den Rahmen für die IT vorgibt. Falls nicht, gilt es, dies mit der Geschäftsführung zu bestimmen und damit die Ausrichtung der IT zu fokussieren. Das heißt, der IT-Leiter bekommt initial die Aufgabe, bei seiner Geschäftsführung die Leitplanken für die zukünftige IT-Ausrichtung zu definieren. Beispiele hierfür sind: Wer sind die Kunden beziehungsweise die Anwendergruppen (interne vs. externe, lokal vs. international)? Wie ist die Gewichtung von Make-or-Buy-Modellen? Soll die IT als Cost- oder Profitcenter arbeiten? Wie groß soll der IT-Wertkettenabdeckungsgrad sein? Wie sollen IT-Leistungen umgelegt und intern bepreist werden?

Im zweiten Schritt verwendet man praxisgerechte Analysemethoden, um sich einen Überblick über die Leistungsfähigkeit der IT zu verschaffen. Die SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen, Risiken) ist ein probates Werkzeug, um IT-Mitarbeiter für die Erarbeitung einer IT-Strategie einzubeziehen. Weitere Erkenntnisse erhält man aus der Durchführung von Kundenzufriedenheitsumfragen. Man definiert die wichtigsten Servicekriterien, an denen die IT aus Sicht der Anwender gemessen wird. Diese bildet man in einem Fragebogen ab, den alle Abteilungen erhalten (inklusive der IT selber). Durch den Vergleich des Eigenbildes mit den Fremdbildern der Fachbereiche inklusive Geschäftsführung treten Diskrepanzen in der Wahrnehmung und Ausrichtung zutage. Weitere Analysewerkzeuge sind die Erstellung von Service Level Agreement (SLA) pro Abteilung oder pro Service-Kriterium sowie deren Abdeckung und Erfüllungsgrad mittels FTE Mapping. Anschließend gilt es, die IT-Landschaften mit allen notwendigen Ebenen aufzunehmen und zu bewerten. Wichtig dabei sind besonders die Kernkomponenten, die die Geschäftsprozesse applikationsseitig unterstützen. Dies sind IT-Services, Anwendungen, Daten- und Infrastrukturkomponenten. Als Ergebnis erhält man mittels Enterprise Application Management (EAM) die aktuelle Beschreibung der Prozesslandkarte und der dazugehörigen Anwendungs-, Daten- und Infrastrukturarchitekturen. Optional können weitere Untersuchungen wie exemplarische Prozessanalyse zur Identifikation von Potenzialen für Harmonisierung oder gar Standardisierung eingesetzt werden.

Im dritten Teil des Prozesses spricht man die bisherigen Untersuchungen im gesamten IT-Strategie-Projektteam. Allein durch diese Gespräche kommen oft überraschende Aspekte

hinzu und die IT-Führungskräfte lernen strategisch zu denken. Als Ergebnis erhält man eine Liste aller Herausforderungen, für die Lösungswege und Optionen aufgezeigt werden müssen. Ergänzt wird diese Liste mit allen IT-Projekten mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten. Diese konsolidierten Ergebnisse bilden die Grundlage für den vierten Schritt: den Abgleich von Handlungsoptionen gegenüber den strategischen Herausforderungen.

Herausforderungen der IT können aus den Unternehmensleitsätzen abgeleitet werden, sind Erkenntnisse aus der Analysephase, spezielle Anforderungen aus Fachbereichen oder größere Projekte. Hierfür gilt es Handlungsoptionen als Lösungen auf die jeweiligen Herausforderungen zu erarbeiten. Ein Abgleich in Form einer Bewertungsmatrix zeigt die Optionen mit der größten Hebelwirkung auf und welche Herausforderungen aufgrund der dringlichsten Bewertung im Fokus stehen sollen.

Im fünften Schritt formuliert man die operativen IT-Ziele, jeweils mit konkreten Mitteln (Budget, Ressourcen) und Maßnahmen (Projekt- und Aktionspläne) für die nächsten zwölf Monate. Für den längerfristigen Teil beschreibt man die strategischen Ziele ebenfalls mit Mitteln und Maßnahmen – nur etwas gröber – auf drei bis fünf Jahre. Die gesammelten Informationen über den gesamten Strategie-Erarbeitungsprozess von zwei bis drei Monaten bis hin zu den IT-Zielbeschreibungen fasst man in einer verständlichen und ausformulierten IT-Strategie zusammen.

Zuletzt wird eine verdichtete Form als Management Summary der Geschäftsleitung zur Abnahme vorgestellt. Dabei ist über den gesamten IT-Strategieprozess die Verankerung im Topmanagement sowie deren iterative Einbeziehung zwischen den fünf Phasen eine notwendige Bedingung für den Erfolg. Außerdem ist es empfehlenswert, externe Strategieberater mit einzubinden, damit dieses Projekt bis zum Schluss seinen verbindlichen und offiziellen Charakter behält.

Das Ziel ist der Anfang

Nach der Präsentation der IT-Strategie und der Abnahme durch die Geschäftsführung muss der IT-Bereich aufzeigen, dass er für die Zukunft gewillt ist, eine aktive Rolle einzunehmen und seinen Wertbeitrag zum Gesamtunternehmenserfolg zu leisten. Kurzum: Es gilt, in die Königsdisziplin einzutauchen: die Umsetzung einer IT-Strategie. Viele IT-Strategieprojekte scheitern an diesem Punkt, weil keine langfristigen Mechanismen angewandt werden, um die Umsetzung der beschlossenen Ziele konkret zu fassen und zu überwachen.

Diese Aufgabe erreicht man durch die zuvor beschriebene Konkretisierung in Ziele, Mittel, Maßnahmen mit langfristiger und transparenter Verankerung in einer Project Score Card (PSC). Abgeleitet aus den Zielen der IT-Strategie legt man die passenden Kennzahlen in einem Steckbrief fest. Regelmäßige Datenerhebungen sichern die Aktualität der IT-PSC und versorgen den IT-Leiter und die Geschäftsführung mit den nötigen Informationen. So ist man imstande, mit einem schnellen Blick auf die Cockpit-Anzeige herauszufinden, wie es um die Leistungsfähigkeit seiner IT steht und wie es mit der Umsetzungsgeschwindigkeit der IT-Strategie vorangeht.

Fazit

Manchmal sind es die einfachen Dinge, die einen voranbringen. Beispiele aus der Praxis zeigen, dass es kein Mammutprojekt braucht, um einen klaren Fahrplan für seine IT zu erarbeiten. Erfahrungsgemäß reichen drei Monate für mittelständische IT-Bereiche aus, um einen solchen Strategieentwicklungsprozess zu durchlaufen. Schlussendlich wird die Strategieerarbeitung ein Handwerkzeug, das erlernen ist und regelmäßig angewandt wird.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



Jörg-Guido Hoepfner hatte in seiner Laufbahn immer wieder mit Innovationsthemen zu tun. Der Diplom-Informatiker begann seine Karriere 1998 im SAP-Konzern. Bis 2006 war er als Bereichsleiter Beratung für den Mittelstand bei Steeb tätig. Vor seinem Wechsel zu Q-Partners war er selbstständiger IT-Strategieberater.

BI-Evolution: Wie Predictive Analytics hilft, bessere Entscheidungen zu treffen

Moderne Orakel

Egal ob der Maya-Kalender, das Orakel von Delphi oder Nostradamus – das Bedürfnis, einen Blick in die Zukunft zu werfen, existiert seit Menschengedenken. Die Propheten von heute sind jedoch Wirtschaftsinformatiker und Data-Scientists. Und sie bedienen sich modernster Analysemethoden.

Von Stefan Berghaus, Service Line Manager, Ciber



Mithilfe von Predictive Analytics nutzen Unternehmen ihr Know-how, um Entwicklungen am Markt zu antizipieren und rechtzeitig agieren zu können. Diese modernen Orakel untersuchen Daten auf aussagekräftige Muster und Abhängigkeiten und können so komplexe wirtschaftliche Zusammenhänge prognostizieren. Die Methode gewinnt an Bedeutung und immer mehr Manager nutzen die gewonnenen Erkenntnisse, um bessere Entscheidungen zu treffen. Gartner zufolge sollen bis 2014 rund 30 Prozent aller analytischen Anwendungen proaktive, vorhersagende Funktionen enthalten.

Alter Wein in neuen Schläuchen

Einfach ausgedrückt beschreibt Predictive Analytics die zukunftsorientierte Datenanalyse sowie das Erstellen von Prognosemodellen. Dies ist im Grunde keine neue Erfindung – vielmehr ist es eine Renaissance und Weiterentwicklung der Data-Mining-Idee. Bislang waren Unternehmen dank Business Intelligence zwar in der Lage zu erklären, was warum passiert ist, vermochten aber nicht zukünftige Entwicklungen vorherzusagen. Aufgrund der immer größer werdenden Datenmengen sind Unternehmen heute gefordert, auf stärker prognoseorientierte

Modelle zu setzen – insbesondere in Zeiten der Euro-Krise und eines sich dramatisch wandelnden Marktes. Aus historischen Daten sollen beispielsweise Erkenntnisse abgeleitet werden, wie sich der Markt zukünftig entwickelt, sobald sich gewisse Parameter verändern. Der Begriff der Predictive Analytics geht damit also weit über die Erkennung von Mustern in großen Datenmengen hinaus und bezieht auch statistische Berechnungen und Algorithmen, Aspekte der Spieltheorie sowie Methoden des Operations Research mit ein. Gartner bezeichnet diese Evolution als „Shift from measurement to analysis, forecasting and optimization“.

Predictive Analytics nutzt Vorhersagemodelle, in die analytische Daten aus dem Data Mining einfließen und um Bewertungen und Erfahrungswerte ergänzt werden. Die Rohinformationen werden über ETL-Prozesse (Extract Transform Load) extrahiert, um darauf basierend ein Vorhersagemuster zu berechnen. Wichtig dafür sind aussagekräftige Datenmuster und Abhängigkeiten in den Datenbeständen und in den Algorithmen, die diese Daten analysieren, gruppieren und interpretieren, um aus vergangenen Ereignissen Vorhersagen und Auswirkungen für die Zukunft zu erstellen. Die Aussagekraft der so gewonnenen Prognosen hängt stark von der Qualität der Annahmen und jener der zugrunde liegenden Daten ab, weshalb solchen Berechnungen auch eine Analyse der Datenqualität vorausgeht. Zu Predictive Analytics zählt nach der Definition des Analystenhauses Forrester jede Lösung, mit deren Hilfe sich aussagekräftige Muster und Abhängigkeiten in Datenbeständen identifizieren lassen und auf diese Weise mögliche zukünftige Ereignisse vorhersagen sowie potenzielle Handlungsmöglichkeiten bewerten lassen.

Predictive Analytics in der Praxis

Zunächst waren Predictive Analytics vor allem Forschungseinrichtungen oder externen Dienstleistern vorbehalten, die über die entsprechenden Rechnerkapazitäten verfügten. Heute sind es primär Banken und Versicherungen, die Predictive Analytics einsetzen, um die Ausfallwahrscheinlichkeiten von Krediten zu berechnen oder Betrugsversuche aufzudecken. Hinzu kommen Unternehmen aus dem Einzelhandel, die mit dieser Methode Warenkorb-Analysen steuern, die optimale Platzierung von Waren im Regal ermitteln oder Daten von Kundenkarten zu Profilen verdichten. Mittlerweile ist die Leistungsfähigkeit der Technologie enorm gestiegen und bekommt durch Hana weiteren Aufwind. Damit hat SAP die Grundlage geschaffen, um die enormen Datenmengen nahezu in Echtzeit zu analysieren. Zudem hat SAP mit der Integration der Sprache R in Hana die zur Verfügung stehenden statistischen Methoden gegenüber dem Data Mining in Business Warehouse deutlich erhöht. Tools wie SAP Predictive Analytics bringen zudem eine hohe Benutzerfreundlichkeit mit, sodass dieses Thema immer mehr auch für Anwender in den Fachbereichen interessant wird.

Wie bei vielen neuen Technologien sind die USA erneut Vorreiter, wie das nachfolgende Beispiel zeigt. Target, der zweitgrößte Discounter des Landes, hat eine eigene Predictive-Analytics-Abteilung eingerichtet. Dort untersuchen Statistiker Kundendaten, um einschlägige Wendungen in deren Leben zu identifizieren wie Umzug, Berufseinstieg oder Familiengründung. Denn in diesen Phasen sind

Menschen besonders empfänglich für neue Produkte. Auch Ciber nutzt diese Technologie und bietet mit ProfitBoost Sales vornehmlich B2B-Unternehmen und Handelsunternehmen mit B2B-Anteil eine Lösung, um zuverlässige Informationen bezüglich der Preisdifferenzierung aus den vorhandenen Daten zu generieren und damit die Gewinnmargen zu optimieren. So können Unternehmen Gewinnmöglichkeiten im Vertrieb und bei der Beschaffung identifizieren, prüfen und schließlich realisieren. Darüber hinaus unterstützt ProfitBoost Sales auch mobile Geräte, sodass Vertriebsmitarbeiter dieses Tool auch vor Ort beim Kunden für Preisverhandlungen oder zur Erstellung spezieller Angebote nutzen können. Prinzipiell sind die Möglichkeiten von Predictive Analytics nahezu unbegrenzt. Mittlerweile bedienen sich sogar US-Behörden dieser Methoden zur Verbrechensbekämpfung. Unter der Abkürzung Predpol für Predictive Policing sollen mit einem speziellen Algorithmus, der historische Daten und Wetterinformationen einbezieht, wahrscheinliche Orte für künftige Verbrechen identifiziert werden. Eine höhere Polizeipräsenz an diesen Orten soll dann die Kriminalitätsrate senken.

Kein Projekt wie jedes andere

Allerdings handelt es sich bei Predictive Analytics nicht einfach um ein Tool, das Unternehmen mal eben einführen können, denn Predictive Analytics muss einen gewissen Reifeprozess durchlaufen. Ein Analyse-Modell wird nicht einfach erstellt – vielmehr muss es in einem iterativen Prozess trainiert und die Ergebnisse mit Wahrscheinlichkeiten bewertet werden, bevor das Modell tatsächlich eingesetzt werden kann. Außerdem fehlt es Unternehmen oft noch an den geeigneten Fachkräften. Denn bei Predictive Analytics geht es vor allem darum, ein Verständnis für die Daten zu entwickeln, Abhängigkeiten und Zusammenhänge zu verstehen, um im Anschluss mit den richtigen Prognoseverfahren aus den Daten Erkenntnisse für eine bessere Entscheidungsfindung treffen zu können. Dazu sind sowohl statistisches Know-how als auch Kenntnisse in Business Intelligence sowie ein Verständnis der Prozesse und Strukturen des jeweiligen Unternehmens erforderlich. Solche Mitarbeiter sind allerdings schwer zu finden. Daher geben viele Unternehmen ihre Daten an externe Dienstleister oder Forschungsinstitute, die diese Untersuchungen in ihrem Auftrag durchführen. Aufgrund der hohen Datenmengen ist das jedoch häufig ein aufwändiges Unterfangen, das nicht selten mit langen Wartezeiten verbunden ist. Hinzu kommt, dass dadurch eventuell sensible Daten an externe Dienstleister preisgegeben werden müssen. Und schließlich manövriert sich das Unternehmen in eine Abhängigkeit vom Service Provider und schafft es nicht, selbst das notwendige Know-how aufzubauen.

Fazit

Die Propheten von heute setzen nicht auf Hokusfokus, sondern machen sich statistische Methoden und die moderne Technologie zunutze, um fundierte Prognosen zu erstellen. Mit Predictive Analytics bekommen Unternehmen leistungsstarke Werkzeuge an die Hand, um die gestiegenen Anforderungen in Sachen Business Intelligence abzudecken. Durch den Einsatz dieser Systeme können Unternehmen erfolgskritische Veränderungen im Kunden- und Marktverhalten frühzeitig erkennen und verstehen. Zukünftige Ereignisse lassen sich präziser vorhersagen sowie potenzielle Handlungsmöglichkeiten effizienter bewerten. Bereits heute gibt es vielfältige Möglichkeiten, von diesen Prognoseverfahren zu profitieren. Doch zunächst gilt es, die richtigen Mitarbeiter zu finden und das Know-how im Unternehmen aufzubauen. Wem es gelingt, die Systeme effizient einzusetzen, kann sich seine eigene Glaskugel bauen und so einen eindeutigen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Konkurrenten verschaffen.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 83

ciber[®]

Client focused. Results driven.



Stefan Berghaus verfügt über 13 Jahre Erfahrung im Bereich Business Intelligence. Seit Januar 2013 ist er Service Line Manager SAP Business Analytics bei Ciber Deutschland. In dieser Position verantwortet er nicht nur die Delivery im Bereich SAP Business Intelligence, sondern lenkt gleichsam auch die strategische Ausrichtung des Unternehmens. Zu seinen Aufgaben gehören unter anderem die Bewertung und Verfolgung analytischer Trends und der SAP-Produktpalette.

SAP Spool: Output-Optimierung durch ganzheitliches Ausgabemanagement für SAP

Robust und ausfallsicher

Auf der Suche nach einem zentralen Output-Managementsystem implementierte der Farbenhersteller Sto die Lösung Plossys netdome von Seal Systems. Heute sind daran 250 Standorte und ihre Drucker angeschlossen.

Die global agierende Sto AG aus Stühlingen stellt in 250 Standorten und 30 Tochtergesellschaften Farben, Putze, Lacke und Beschichtungssysteme sowie Wärmedämm-Verbundsysteme her. Inzwischen sind mehr als 1000 Produkte und Systeme im Einsatz, unter anderem zur Fassadendämmung, Akustikoptimierung und Betoninstandsetzung sowie zur Beschichtung von Neu- und Altbauten. In der Zentrale in Stühlingen läuft ein zentrales SAP-System, an das alle Tochtergesellschaften und Standorte angeschlossen sind. Die SAP-Aufträge aller Niederlassungen werden hier erfasst und verarbeitet. Wenn jedoch spezielle SAP-Aufträge zur Farberzeugung verarbeitet werden, sind bestimmte Dokumente für die weitergehende Verarbeitung notwendig. Das Ziel des Unternehmens war es nun, jene Druckaufträge mit dreilagigen Vollfarb-Etiketten reihenfolgerichtig, komplett und prozesssicher auf neutralen Etiketten auszugeben, und das weltweit. Dazu sind jedoch eine hardwareneutrale Aufbereitung inklusive hardwarespezifischer Eigenschaften und die farbgetreue Ausgabe unerlässlich. Diese Aufgabenstellung konnte jedoch nicht im SAP-Standard abgebildet werden. Zusätzlich

strebte man eine zentrale Druckaufbereitung für das verteilte Drucken an verschiedenen Standorten an. Hierbei mussten Barcode- und Unicodefähigkeit sowie Bereitstellung aller druckerspezifischen Eigenschaften (zum Beispiel Schachtsteuerung) gewährleistet sein. Weiterhin sollte der komplette SAP-Spool-Datenstrom über ein Ausgabemanagement ausgegeben werden. Die SAP-Druckerqueues sollten zentral verwaltet werden und die Aufbereitung und Ausgabe des gesamten Outputs hardwareneutral erfolgen.

Auf der Suche nach einer Lösung stieß Sto auf das Output Managementsystem (OMS) Plossys netdome von Seal Systems. Damit können die Druckausgabe und die elektronische Verteilung zentral verwaltet und administriert werden. Die Lösung verbindet alle Anwendungen mit allen Ausgabekanälen und übernimmt die Datenaufbereitung (Konvertierung, Bestempelung, Skalierung), das Spooling und die Steuerung der Ausgabekanäle. Zudem verarbeitet das System die Datenformate aus allen angeschlossenen Unternehmensanwendungen. „Die Anforderungen bei der Druckausgabe konnten mit SAP-Bordmitteln nicht zu unserer Zufriedenheit

gelöst werden. Seal Systems hat das mit Plossys netdome als SAP-zertifiziertes Standardprodukt innerhalb von zwei Manntagen erledigt und unsere Erwartungen dabei sogar übertroffen. Entgegen kam uns, dass es die Komplettlösung auch modularisiert für bestimmte Einsatzgebiete und Anforderungen gibt. So konnten wir uns zunächst für eine kleine Lösung entscheiden, die unseren Anforderungen entsprach. Derzeit prüfen wir weitere Optionen, um die Spool-Lösung sinnvoll zu erweitern“, sagt Phillip Bellhäuser, Leiter IT-Basis und Infrastruktur bei Sto.

Plossys netdome wurde als zentrales Ausgabemanagement für das SAP-ERP-System auf einem separaten Server per VMware installiert. Die SAP-Aufträge mit Vollfarb-Etiketten werden nun dezentral in den 250 Niederlassungen erfasst und im zentralen SAP-System in Stühlingen verarbeitet. Die vom SAP-System identifizierten Dokumente werden erstellt und über die zertifizierte SAP-Schnittstelle BC-XOM an das Ausgabemanagement übergeben. Dort erfolgt die Aufbereitung der Daten in ein druckfähiges Format. Die komplette Ausgabe beziehungsweise Druckeransteuerung erfolgt über Plossys netdome. Der hardwareneutrale Druckdatenstrom wird direkt an die zentral verwalteten Druckerqueues versandt, die einmalig mithilfe automatischer Prozeduren angelegt wurden. Alle druckerspezifischen Eigenschaften wie Druckerschacht-Ansteuerung, Duplex-Druck, Endverarbeitung und Secure sowie Pickup-Printing und eine farbgetreue Ausgabe aller Dokumente stehen zur Verfügung. Durch den Einsatz der Output Middleware werden das SAP-System sowie die dezentral genutzten Windows-Spoolserver entlastet und die hardwareneutrale und prozesssichere Ausgabe sichergestellt. „Durch ein einheitliches SAP-Ausgabemanagement können spezielle Anforderungen bei der SAP-Spool-Aufbereitung gelöst und die Ausgabe beim verteilten Standortdruck vereinfacht werden“, sagt Dieter Reuter, Projekt-Consultant bei Seal Systems, zum Abschluss.



Ausgabekanäle des zentralen Corporate-Output-Managementsystems.

GANZ EINFACH!



IT-Informationen ohne Umwege.
Die neuen Features von **itmanagement**
bringen Sie schneller ans Ziel.

Einfach Code scannen und
mehr erfahren!



GEA Westfalia Separator Group setzt auf zentrale EDI- und Purchase-to-Pay-Lösung

Transparent, schnell, kostengünstig

Zentrale EDI-Plattformen und Lösungen zur elektronischen Rechnungsverarbeitung bergen viele Möglichkeiten für Optimierungen und Einsparungen. Wichtig ist dabei der medienbruchfreie Anschluss an Folgesysteme wie SAP ERP.

Von Marian Spohn, Fachjournalist

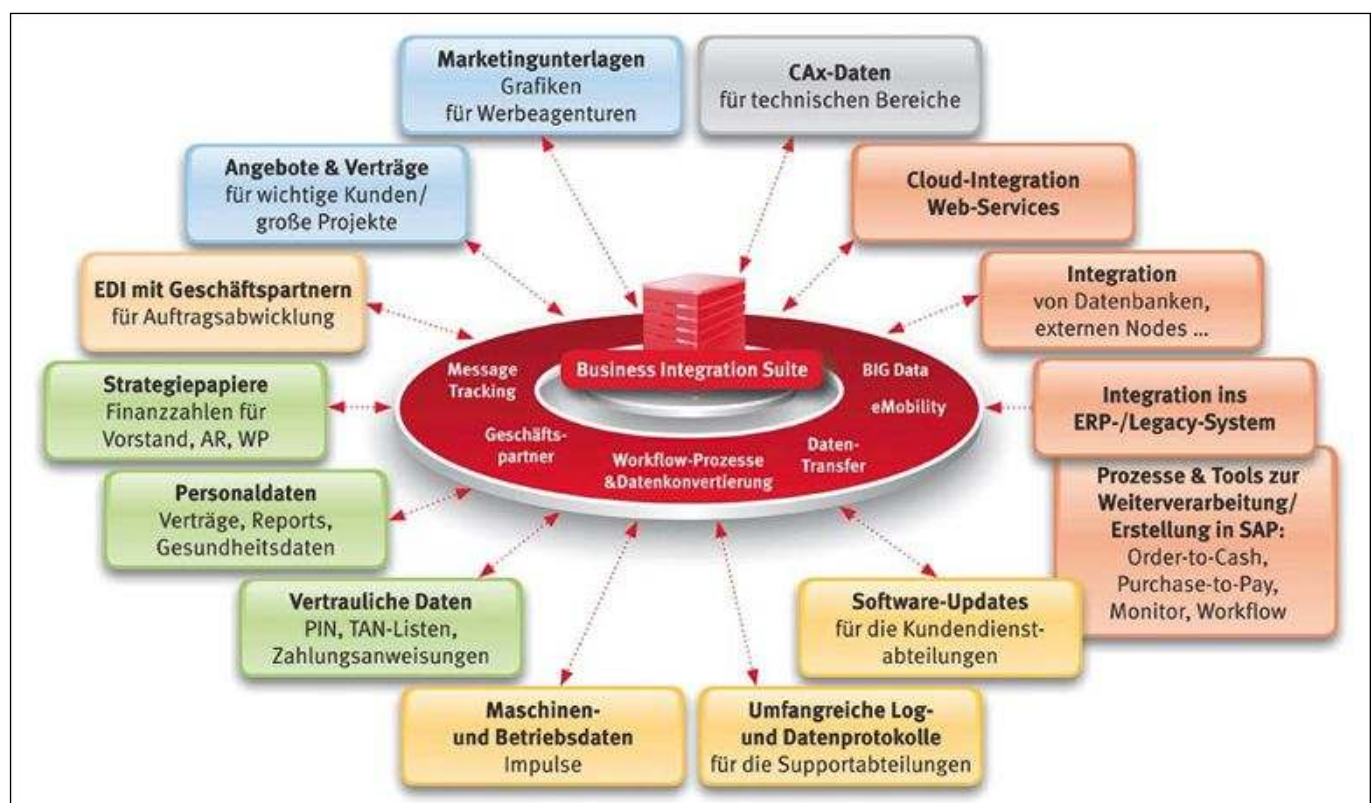
Eine aktuelle Studie des Institute of Financial Operations zeigt, dass über die Hälfte (54 Prozent) aller befragten Unternehmen bereits eine Lösung für die elektronische Rechnungsverarbeitung einsetzen. Das ist kein Wunder, denn ein E-Invoicing-Verfahren ist durchweg kostengünstiger als ein papierbasierter Rechnungsaustausch, so die Studie. „Beim Thema E-Invoicing stellt sich nicht die Frage, ob sich Unternehmen dafür entscheiden, sondern wann. In Deutschland sind elektronische und papierbasierte Rechnungen gleichgestellt. Lösungen für die elektronische Rechnungsverarbeitung helfen, alle daran beteiligten Prozesse zu beschleunigen

und gleichzeitig die Bearbeitungskosten pro Rechnung zu reduzieren“, so Stefan Kicherer, Vice President Sales Automotive bei Seeburger. Deutsche wie europäische E-Invoicing-Standards werden derzeit durch aktuelle Projekte vorangetrieben. Hier wird davon ausgegangen, dass sich mit elektronischen Verfahren die Verarbeitungskosten von Papierrechnungen von 20 auf zwei Euro reduzieren lassen.

E-Invoicing ja, aber mit SAP-Integration

Doch was nutzen EDI-Plattformen (Electronic Data Interchange) oder Lösungen für die elektronische Rechnungs-

verarbeitung, wenn die nahtlose Anknüpfung an das angeschlossene Verarbeitungssystem nicht garantiert werden kann? Dieser Herausforderung stand auch die GEA-Konzerngesellschaft GEA Westfalia Separator Group gegenüber. Die GEA Group entwickelt Technologien für die nahrungsmittelverarbeitende Industrie und für Prozessindustrien. Unternehmensweit werden unterschiedliche ERP-Systeme und Dateiformate eingesetzt. In einem Ausschreibungsverfahren wurde nach Lösungen gesucht, um den Rechnungseingang, die Rechnungsverarbeitung, den Datenaustausch sowie Kunden-, Lieferanten-, Partneranbindung und die dazugehörigen EDI-Prozesse



Die Business Integration Suite von Seeburger als Datendrehscheibe.

zu optimieren. Dabei mussten sich EDI- und Purchase-to-Pay-Lösung (P2P) medienbruchfrei und unkompliziert in das SAP-System integrieren lassen. Zudem sollten sie allen Sicherheits- und Compliance-Vorgaben der GEA Group gerecht werden. „Es war uns wichtig, dass sich alle Medienkanäle der Eingangskommunikation wie Papier, EDI oder Fax über die Lösung abdecken lassen. Deshalb fiel die Entscheidung auf Seeburger als Lösungsanbieter“, so Christian Dämmer, Strategischer Einkauf, GEA Westfalia Separator Group. Mit der in die Seeburger Business Integration Suite integrierten P2P-Lösung lassen sich sämtliche interne wie externe Kommunikationsprozesse zentral abwickeln und kontrollieren sowie die Rechnungsverarbeitung beschleunigen und automatisieren.

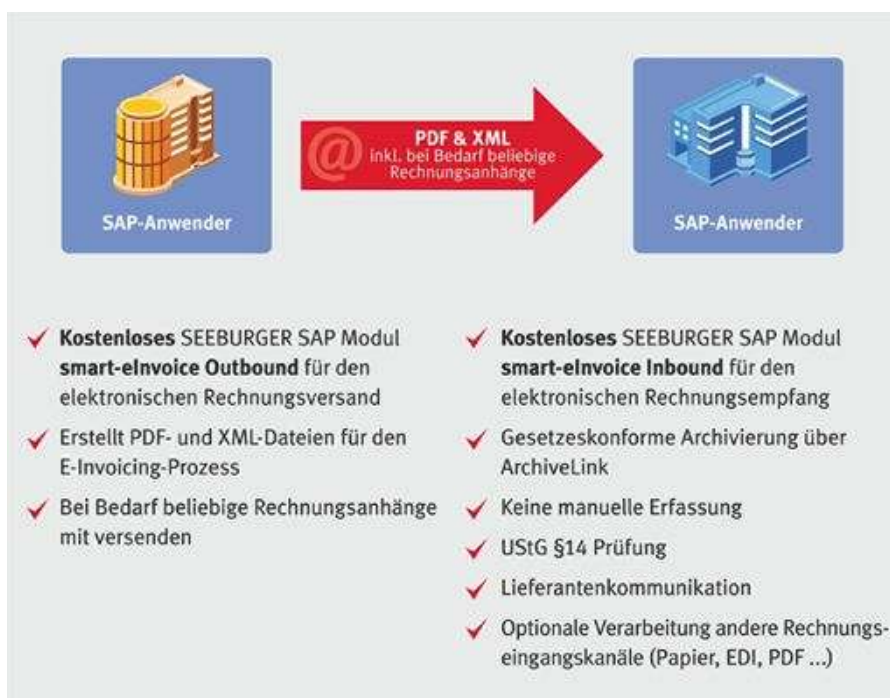
Prozesse überdenken, Potenziale identifizieren

Ein positiver Nebeneffekt bei der Einführung neuer Systeme ist, dass sämtliche Abläufe hinterfragt und angepasst werden müssen. So schufen die Mitarbeiter der GEA-IT-Abteilung mit Seeburger zunächst ein Prozessumfeld, in dem sich eine neue Lösung sinnvoll einführen lässt. Dabei wurden Lieferanten über die Vorgehensweise informiert und so früh in die Planung eingebunden. Zudem wurden IT-Abläufe weiterentwickelt und standardisiert. Die Implementierung startete im Oktober 2012. „Seit der Live-Schaltung des Systems im November 2012 befinden wir uns noch in der Konsolidierungs- und Integrationsphase, also direkt im Change Management. Wir sehen hier aber schon hochgradige Verbesserungsmöglichkeiten, die wir durch die Lösungen erreichen werden“, sagt Christian Dämmer.

Jedes Einführungsprojekt bedeutet auch einen langfristigen Veränderungs- und Lernprozess für die Anwender im Umgang mit den neuen Lösungen. So wurde zum Beispiel die Buchung von FI-Belegen neu gruppiert und damit die Herangehensweise an Buchungsprozesse geändert: Diese werden nun nicht mehr stapelweise nach Buchstaben sortiert, sondern nach Eingangsdatum als Arbeitsvorrat abgearbeitet. „Das P2P-Tool bietet die Funktionen, die von uns angefordert waren“, stellt Dämmer fest. „Bisher liegt der Schwerpunkt zwar noch auf dem Rechnungseingang. Aber aufgrund der guten Erfahrungen mit der Software planen wir den Ansatz mit der smart-eInvoice-Lösung weiter voranzutreiben, um nicht nur die Eingangs-, sondern auch die Ausgangsseite, also den Order-to-Cash-Prozess, darüber abzubilden.“ Mit der Lösung habe sich die Lieferanten- und Partnerintegration insgesamt beschleunigt. Mappings können nun bequem aus einer Library von Seeburger bezogen werden, weshalb nur noch Anpassungen auf der Prozessseite nötig seien, fährt Dämmer fort. Durch die P2P-Software werden die Rechnungsprüfungsabteilung, der Einkauf und die Finanzbuchhaltung unterstützt. Hier profitieren die Mitarbeiter von einer gesteigerten Daten- und Auslesegeschwindigkeit. Dank der Monitoring-Funktionen konnten die Prozessübersicht sowie die Datenqualität erhöht werden. „Die neu gewonnenen, transparenteren Daten dienen heute als Grundlage für wertschöpfende Tätigkeiten. Ressourcen können dadurch besser genutzt werden. Nicht wertschöpfende, repetitive Tätigkeiten wie das Nachtelefonieren zur Fehlerbeseitigung ließen sich stark reduzieren.“ Ein weiterer Optimierungsansatz sind sich ständig wiederholende Tätigkeiten. Bei

der GEA Westfalia Separator Group müssen am Tag rund 600 Rechnungen in drei Buchungskreisen bearbeitet werden. An dieser Stelle ermöglicht die P2P-Lösung einen hohen Automatisierungsgrad. „Wir sind bereits dabei, Dunkelbuchungen bei bestimmten Lieferanten zu testen. Insgesamt sehen wir hier ein großes Potenzial, um Zeit- und Kosten einzusparen.“ Dank der starken Integration in das SAP-System kann die Lösung im Stammsystem arbeiten und alle Geschäftsabläufe medienbruchfrei von der Bestellung bis hin zur Dunkelbuchung abbilden.

Nicht nur die Seeburger-Lösungen und das SAP-System von GEA arbeiten sehr gut zusammen. Auch die beiden Projektpartner können auf eine erfolgreiche Kooperation zurückblicken. „Seeburger ist ein professioneller Partner mit einem sehr guten Tool. Ihre Mitarbeiter arbeiten ziel führend im SAP-Umfeld und bringen nicht nur das technische Know-how, sondern auch einen guten Prozessüberblick mit“, fasst Christian Dämmer zusammen. „Für eine umfangreiche Prozessoptimierung muss aber auch das Unternehmen bereit sein und mitspielen. Ein gutes Change Management ist hier entscheidend. Insgesamt haben wir ein rundes Projekt umgesetzt, was auch künftig erfolgreich sein wird.“ Aufbauend auf diesen Erfahrungen will der SAP-Partner mit GEA weitere gemeinsame Projekte angehen. Eine Konzerngesellschaft plant beispielsweise die Nutzung des WebEDI-Portals iMartOne, um nicht EDI-fähige Lieferanten über das Internet anzubinden. Ein weiteres Implementierungsprojekt steht kurz vor der Aktivierung: Für die smart-eInvoice-Lösung von Seeburger ist die Produktivsetzung in den nächsten Wochen geplant. Zudem ist GEA an Seeburger-Tools für generische Workflows interessiert. Dabei sollen die Zusteuerung von Workflowaufgaben im SAP-System zum Anwender weiter verbessert und die Bearbeitungsabläufe der Mitarbeiter benutzerfreundlicher gestaltet werden. „Durch die Purchase-to-Pay-Lösung haben wir heute ein technisch sauberes Verfahren für die EDI- und Papierprozesse erreicht. Mit smart-eInvoice sollen auch E-Mail- sowie PDF-Nachrichten automatisiert verarbeitet werden. Ein künftiges Ziel muss sein, die daraus entstandenen IDOCs in einer solchen Form beziehungsweise in einem solchen Prozess an den Mitarbeiter zu bringen, dass dieser sie möglichst einfach und schnell weiterverarbeiten kann. Hier wird eine flexible Workflowsteuerung genau regeln, wer wann was in welcher Form und Reihenfolge zur Bearbeitung bekommt“, fasst Christian Dämmer zusammen.



Gesetzeskonforme Möglichkeiten der kostenfreien smart-eInvoice-Lösung von Seeburger.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION

Vieles im Fluss



Michael Missbach leitet das Cisco Competence Center bei SAP in Walldorf. Er ist Buchautor und als Kenner der globalen SAP-Szene weit über die Grenzen von Cisco hinaus bekannt. Die SAP-Community schätzt seine Fähigkeit, komplexe Inhalte in einfachen Worten einem breiten Publikum verständlich zu machen.

Der Hype um Cloud Computing hält unvermindert an. Wichtige Aspekte zum Thema SAP on the Cloud erläutert Michael Missbach, Leiter des SAP-Competence-Centers von Cisco, im E-3 Interview.

E-3: Immer mehr SAP-Bestandskunden beschäftigen sich mit SAP on the Cloud. Was sind deren vorrangige Beweggründe?

Michael Missbach: In erster Linie werden mit Cloud Computing Kostensenkungen und Effizienzsteigerungen verbunden. IT-Verantwortliche können sich dem kaum entziehen und sind angehalten, das Thema auf die Agenda zu setzen oder sich mit Cloud Computing konkret zu befassen. Dabei ist es schade, dass es eigentlich nur darum geht, dass die IT billiger wird, und das Potenzial für die Flexibilisierung meist übersehen wird, speziell bei SAP on the Cloud.

E-3: Setzt man sich in der Community auch mit der Cloud-Nutzung von

SAP-Anwendungen generell auseinander? Beziehungsweise macht es Sinn, individualisierte SAP-Lösungen in die Cloud-Nutzung einzubeziehen?

Missbach: Ja, natürlich. In zahlreichen Gesprächen mit Kunden, vor allem mit Mittelständlern im deutschsprachigen Raum, zeigt sich, dass die Unternehmen sehr wohl zu unterscheiden wissen zwischen Standardgeschäftsprozessen und den individuellen Kernprozessen eines Unternehmens. Beim Personalmanagement und im Einkauf ist es unwahrscheinlich, mit einer individuellen Lösung im Eigenbetrieb irgendeinen Wettbewerbsvorteil zu erzielen. Hier macht es Sinn, auf SaaS-Lösungen wie Ariba oder SuccessFactors zurückzugreifen. Bei den individuellen Kernprozessen, von denen die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens abhängt, und je mehr SAP-Lösungen vorhanden sind oder um Eigenentwicklungen ergänzt wurden, geht es nicht mehr um Software as a Service, sondern Public oder Private Cloud.

E-3: Vor allem von Cloud-IaaS-Konzepten scheinen SAP-Bestandskunden angetan zu sein. Zurecht?

Missbach: Solange die Lizenzen für das klassische SAP-Portfolio von jedem Kunden gekauft werden müssen und nicht zur Miete zur Verfügung stehen, kommt für diese Lösungen nur Infrastructure as a Service infrage. Zudem bringt Infrastructure as a Service eben nicht nur Kosteneinsparungen, sondern bietet richtig genutzt den Vorteil, dass SAP-Systeme schnell einsatzfähig sind und flexibler genutzt werden können, um sich an geänderte Geschäftsanforderungen anzupassen. Allerdings ist auch hier eine differenzierte Betrachtung notwendig. Die IaaS-Cloud-Nutzung unterscheidet sich im Prinzip zunächst einmal nicht vom klassischen Outsourcing. Systeme stehen bei einem Hostler, jetzt Cloud Service Provider genannt, und es wird über das Internet darauf zugegriffen. Um die erwarteten Kostenvorteile realisieren zu können, sind aber Cloud-Anbieter darauf angewiesen, hochstandardisierte Systeme zu verwenden, um eine Economy of Scale zu realisieren. Cloud-IaaS-Anbieter geben die Hardware oder die Infrastruktur vor – die Zeiten, wo man sich sein Lieblingssystem aussuchen konnte, sind damit vorbei. Meist ist Cloud-Kunden ferner nicht bekannt, wo und auf welchen Servern ihre Systeme laufen. Das muss man als Kunde akzeptieren oder eben auf SAP in the Cloud verzichten.

E-3: Das Schicke am Cloud-Konzept ist, dass man Public Cloud und Private Cloud mischen kann zu Hybrid-Cloud-Systemen. Stellt die Hybrid-Cloud-Nutzung im SAP-Umfeld die Zukunft dar?

Missbach: Hybride Clouds sind ein vernünftiger Ansatz, um Cloud-Modelle im und außerhalb des Unternehmens zu kombinieren. Hier müssen vor allem die individuellen Sicherheitserfordernisse des jeweiligen Unternehmens berücksichtigt werden. In beiden Fällen gilt im SAP-Umfeld bei klassischen SAP-Lösungen: Bring Your Own Licence, und den eigentlichen Applikationsbetrieb muss man ja auch bei einem IaaS-Public-Cloud-Anbieter selbst erledigen. Das Einzige, was man sich beim IaaS Provider spart, ist also Server, Netzwerk und Speicher zu provisionieren und patchen.

E-3: Wie man hört, wünschen sich etliche SAP-Kunden vor allem in Sachen Hana ein Mietmodell.

Missbach: Meiner Meinung nach würde ein flexibles und attraktives Mietmodell Hana einen noch größeren Schub verleihen. Zahlreiche Kunden würden eine derartige Offerte sicherlich sofort annehmen. Allerdings müsste es eben ein Mietmodell für die Lizenzen sein und nicht nur für die Hardware.

E-3: Bestandskunden liebäugeln verstärkt mit Private-Cloud-Infrastrukturen für SAP. Sie sehen Vorteile, ihre klassischen SAP-Infrastrukturumgebungen dahingehend schrittweise zu transformieren. Welche Hauptanforderungen sind dabei zu erfüllen? Inwieweit unterstützt Cisco diesen Schwenk?

Missbach: Auch hier besteht der Unterschied zum klassischen Eigenbetrieb in der Nutzung von Cloud-Konzepten und -Technologien für einen effektiveren und flexibleren Systembetrieb. Das gilt generell und das gilt für SAP on the Cloud. Cisco unterstützt mit der Unified-Computing-System-Architektur (UCS) das SAP Cloud Computing mit erprobter und bewährter x86-Server-Blade-Hardware, ergänzt um die Schlüsselemente Netzwerk, Speicher und Management. Als wesentlicher Unterschied zu anderen Anbietern erhalten Kunden die bekannten Cisco Validated Designs (CVD) als private Cloud-Bauanleitung mitgeliefert. Die SAP on Flexpod beschreibt zum Beispiel nicht nur im Detail, wie Backup und Lifecycle Management realisiert werden, sondern wie sich eine SAP-Multitenant-Umgebung implementieren lässt. Derartige Best-Practice-Vorgaben unterstützen IT-Abteilungen auf dem Weg zum internen Cloud Provider nachhaltig durch Zeit- und Kosteneinsparungen.

E-3: Und was hat es mit den Cisco-UCS-Serviceprofilen auf sich? Was sind deren Vorteile speziell beim SAP Cloud Computing?

Missbach: Wie von Kunden bestätigt wird, sind die Serviceprofile einer der Hauptvorteile der UCS-Architektur. Serviceprofile ermöglichen es, dass jeder Server im Ressourcenpool jederzeit jede Rolle übernehmen kann und sich dabei für jede Anwendung optimal konfigurieren lässt. Dazu legt sich der Kunde eine Bibliothek von Templates an, in der zum Beispiel der ideale ABAP-Applikationsserver oder der ideale SAP-Datenbankserver beschrieben ist, aber eben auch der ideale Outlook-Server. Gibt es nun einen Bedarf an einer zusätzlichen SAP-Instanz, wird einfach auf diese Templates zurückgegriffen. Ohne weitere Einstellarbeiten steht so ein optimal konfigurierter Server innerhalb von nur 15 Minuten zur Verfügung.

Dabei werden nicht nur Betriebssysteme und Treiber provisioniert, sondern IP-Adressen, Host Names und anderes mehr aus einem entsprechenden Pool automatisch inkrementiert, also hochgezählt. Durch die Serviceprofile ist es auch möglich, SAP-Systeme oder -Server zwischen Standorten zu verschieben, ohne den Lizenzschlüssel zu invalidieren. Was beim SAP Cloud Computing von nicht unerheblicher Bedeutung ist.

E-3: Bei jedem SAP-Einsatz spielen Service Level Agreements eine wichtige Rolle. In welcher Art und Weise müssen SLAs beim SAP Cloud Computing berücksichtigt werden?

Missbach: Von vielen Cloud-Anbietern werden Leistungen ausschließlich in Form von virtuellen CPUs bereitgestellt. Dies zielt aber am Bedarf eines SAP-Kunden vorbei. Bei SLAs geht es bekanntlich um Antwortzeiten, die eingehalten werden müssen, maximale Ausfallzeiten oder um Verfügbarkeiten und anderes mehr. Hier wären zum Beispiel Modelle hilfreich, bei denen in SAPS und IOPS abgerechnet wird anstelle virtueller CPUs.

E-3: Jeder IT-Einsatz bedingt verschiedene Lifecycle-Aspekte – inklusive Change und Configuration Management, auch das SAP Cloud Computing. Worauf kommt es hier vor allem an?

Missbach: Wenn ein Cloud Provider im Rahmen eines IaaS-Modells ausschließlich Computing-, Netzwerk- und Speicherressourcen zur Verfügung stellt, hat der eigentliche Applikationsbetrieb inklusive SAP Change und Configuration Management weiterhin vom Kunden zu erfolgen. Hier haben Cloud-Anbieter die Chance, sich zu differenzieren und eben auch das Applikationsmanagement zu übernehmen. Natürlich bedingt dies den Einsatz von Fachkräften, was dazu führt, dass sich das Cloud-Angebot entsprechend verteuert. Amazon zum Beispiel schließt ein Change und

Configuration Management explizit aus, anders könnte man nicht so billig anbieten. Ohne ein solches ist aber ein SAP-Einsatz vergleichbar mit einem Himmel ohne Sterne.

E-3: Im Zusammenhang mit Cloud Computing wird oft der Begriff Sicherheit als Problemfeld angeführt. Bremsen Sicherheitsbedenken die SAP-on-the-Cloud-Nutzung? Was ist beim SAP Cloud Computing in puncto Security besonders zu beachten?

Missbach: Nicht erst seit der Snowden-Affäre sollte man wissen, dass jedweder Datentransfer potenziell mitgehört wird. Der Patriot Act verpflichtet US-Unternehmen nicht nur dazu, den Behörden Zugang zu allen gespeicherten Informationen zu geben, sondern auch dies in der Öffentlichkeit abzustreiten. Erprobte Verschlüsselungsverfahren bieten sicherlich einen hohen Schutz bei der Übertragung der Daten im Internet, wenn der Angreifer jedoch eine staatliche Institution ist, die aufgrund solcher Gesetze einen direkten Zugriff auf Rechenzentren hat, dann läuft auch eine Verschlüsselung ins Leere. Möglicherweise erfreuen sich europäische Cloud-Anbieter jetzt eines regen Zulaufs.

E-3: Wie wird sich SAP-on-Cloud entwickeln? Wie unterstützt oder forciert Cisco das Thema? Wo stehen wir mit SAP Cloud Computing in fünf Jahren?

Missbach: Cisco arbeitet in verschiedener Art und Weise mit SAP zusammen, zum Beispiel bei der Weiterentwicklung von Hana beziehungsweise bei der Entwicklung echter Hana-Cloud-Modelle. Mehr darf ich leider nicht verraten, aber zur nächsten Sapphire gibt es da bestimmt einiges Interessantes zu melden. Die Zukunft von SAP on the Cloud hängt wesentlich von der SAP-Lizenzpolitik ab. Ob Lösungen wie die Business Suite oder Hana als echte Mietmodelle angeboten werden, ist wesentlich für die betriebswirtschaftlichen Überlegungen der Unternehmen.

www.cisco.com


Buch: „SAP on the Cloud“ im Blickpunkt

Man muss sich schon eine gehörige Portion an Faktenwissen aneignen, um das Hype-Thema Cloud Computing – speziell SAP Cloud Computing – richtig bewerten oder einordnen zu können. Das Buch „SAP on the Cloud“ von

Michael Missbach, Leiter des SAP Competence Center von Cisco in Walldorf, und den vier Koautoren handelt alle derzeit wichtigen Felder und Facetten von SAP Cloud Computing ab. Grundsätzliches ebenso wie Spezielles, Betriebswirtschaftliches und Technisches. Trefflich formulierte ein General Manager IT Plattformservice im Vorwort: „Dieses Buch zeigt auf, wie man SAP in die Cloud bringt – ohne im Nebel zu enden.“ (Autoren: George Anderson, Cameron Gardiner, Michael Missbach, Josef Stelzel, Mark Tempes, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg 2013, 350 Seiten, ISBN 978-3-642-31210-6)

Orbis führt ein SAP-Rollout bei Kuka Roboter in Shanghai durch

Datenbrücke

Der Augsburger Hersteller von Industrierobotern, Kuka Roboter, bringt durch einen SAP-Rollout mehr Transparenz in den Einkauf und die Finanzbuchhaltung der chinesischen Tochtergesellschaft. Interne Bestellprozesse zwischen China und der deutschen Zentrale laufen jetzt IT-gestützt und ohne Medienbruch.

Von Andreas Schaffry, IT-Fachjournalist

© Bruce Rolff, Shutterstock.com



Ob Karosserieherstellung, Lackierung und Endmontage von Autos, Kunststoffherstellung oder Metallverarbeitung: Aus diesen und vielen weiteren Einsatzbereichen sind moderne, PC-gesteuerte Industrieroboter nicht mehr wegzudenken. Sie helfen bei der Automatisierung der Produktionsprozesse oder in der Logistik und tragen dazu bei, Abläufe zu verbessern und flexibler zu gestalten. Kuka Roboter aus Augsburg entwickelt und fertigt Industrieroboter sowie die dafür notwendigen Steuerungen und Softwarelösungen. Mit 25 Tochtergesellschaften ist das Unternehmen in wichtigen Märkten Europas, Amerikas und Asiens vertreten. Aufgrund des internationalen Wettbewerbs stellen die Durchgängigkeit und Standardisierung der Betriebsabläufe und der reibungslose Informations- und Datenaustausch zwischen den Gesellschaften strategische Faktoren für den langfristigen

wirtschaftlichen Erfolg dar. Zu diesem Zweck müssen alle Standorte und Geschäftsprozesse unter einem zentralen IT-Dach zusammengeführt werden. Die Grundlagen dafür hat Kuka bereits gelegt: Das Unternehmen bildet seine Abläufe mit den integrierten Funktionen der Geschäftssoftware SAP ERP ab und hat dazu einen zentralen Mandanten in Augsburg aufgebaut. Die dort definierten IT-Prozesse sollen über ein SAP-Template nach und nach in allen Produktionswerken etabliert werden. Derzeit arbeiten die Standorte in Frankreich, Österreich, Polen, Tschechien und Ungarn auf dem SAP-System; gerade eben hat das Unternehmen auf der Basis des SAP-Template auch die chinesische Tochtergesellschaft in Shanghai in die ERP-Lösung integriert. In diesem Zusammenhang mussten die SAP-Funktionen für die Materialwirtschaft, den Vertrieb und Versand sowie für die Finanzbuchhaltung und das

Controlling an die Anforderungen vor Ort angepasst werden. Der Einbindung der Gesellschaft in China war zwingend erforderlich, da sich das Land für Kuka Roboter inzwischen zu einem Wachstumsmotor entwickelt hat: Der Markt wächst jedes Jahr zweistellig. In Shanghai sind aktuell rund 130 Mitarbeiter im Roboterbusiness des deutschen Mutterkonzerns tätig. Aktuell entsteht ein neues Werk mit einer Fläche von 20.000 Quadratmetern, wo ab Ende 2013 die KR-Quantec-Roboterserie und KR-C4-Steuerungssysteme montiert werden sollen.

Durchgängige Abläufe

Um die Anteile in dem heiß umkämpften Markt für Industrieroboter in China weiter auszubauen, benötigt die chinesische Kuka-Tochter effiziente und transparente Geschäftsprozesse vom Einkauf über den Vertrieb bis

hinein in die Finanzbuchhaltung und das Controlling. Durch den Rollout des SAP-ERP-Templates ist man auf diesem Weg ein großes Stück vorwärtsgekommen. So orientieren sich der Einkauf von Materialien wie auch die Bereitstellung für die Produktion jetzt am tatsächlichen Bedarf; die Abläufe von der Bedarfsplanung über die Beschaffung beim Lieferanten bis hin zur Auslieferung an die Kunden lassen sich somit exakt steuern. Aufgrund der durchgängigen Arbeitsprozesse und Belegflüsse konnte die chinesische Tochter die Auskunfts-fähigkeit gegenüber ihren Kunden verbessern. Zugleich ließen sich die Prozesskosten entlang der Wertschöpfungskette reduzieren, denn Auftrags-, Bestell- und Materialinformationen werden über SAP ERP vollständig IT-gestützt mit der Zentrale ausgetauscht.

Finanzabschlüsse einfacher erstellen

Finanz- und Kennzahlen in China werden nun ebenfalls ausschließlich in ERP geführt. Das hat für Kuka gleich mehrere Vorteile: Zum einen erhält die Geschäftsführung vor Ort alle wichtigen finanziellen Kennzahlen auf einen Blick und kann dadurch die geschäftliche Entwicklung noch gezielter steuern. Zum anderen kann das zentrale Controlling in Augsburg gleichfalls auf die Finanzzahlen aus China zugreifen, sie konsolidieren und damit Abschlüsse einfacher und schneller erstellen. Dadurch erhält auch das Management in der Zentrale zeitnahe Einblicke in die wirtschaftliche Entwicklung der chinesischen Gesellschaft.

Golden-Tax-Anforderungen erfüllen

Mit dem Rollout in China wie auch mit der dadurch notwendigen Optimierung des SAP-Rechnungswesens hatte man das IT-Beratungsunternehmen Orbis aus Saarbrücken beauftragt. Das Projekt wurde dann von Orbis Consulting Shanghai mit lokalen chinesischen Beratern durchgeführt, die mit den regionalen Besonderheiten in China vertraut sind. Das ist vor allem im Hinblick auf die Finanzbuchhaltung oder den Datenaustausch mit den Finanzbehörden notwendig, der über das staatlich kontrollierte Golden-Tax-System erfolgt. Da die direkte Datenübertragung zwischen SAP und der Fiskalsoftware schwierig ist, nutzt Kuka Roboter für den Datenaustausch in Shanghai das Orbis Golden Tax Interface (GTI) als bidirektionale Schnittstelle. Das vereinfacht die Erstellung Golden-Tax-konformer Rechnungen, die in der Fiskal-lösung erfolgt. Die dazu nötigen Daten aus dem SAP-System werden vom GTI in ein für das Golden-Tax-System lesefähiges Datenformat umgewandelt und in dieses übertragen. Im Gegenzug lassen

sich Daten aus der Fiskalsoftware in ein SAP-kompatibles Datenformat umformen und in die ERP-Lösung einspielen.

Richtige Reports stets parat

Im Rahmen der Finanzabschlüsse müssen den chinesischen Finanzbehörden auch bestimmte Berichte vorgelegt werden, ohne die sie die Buchführung nicht abnehmen. Dazu zählen unter anderem die Bilanzaufstellung, die Gewinn-und-Verlust-Rechnung oder der Cashflow-Report. Diese obligatorischen Berichte kann Kuka mit dem Orbis-FI-Reporting-Package komfortabel erstellen, da sie in der SAP-basierten Out-of-the-Box-Lösung vorkonfiguriert bereitstehen. Zugleich kann die chinesische Kuka-Tochter mit der E-Banking-Lösung von Orbis über vordefinierte Zahlungsträgerformate Daten zwischen dem SAP-System und lokalen chinesischen Banken austauschen. Kuka hat Orbis nach dem erfolgreichen Produktivstart der SAP-Lösung in Shanghai auch mit dem laufenden Support der ERP-Anwendung beauftragt. Außerdem fungieren die Berater des IT-Dienstleisters als Kommunikationsbrücke zwischen den chinesischen Key-Usern und der Kuka-IT in Deutschland.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



Andreas Schaffry ist freiberuflicher IT-Fachjournalist. Seit mehr als elf Jahren beschäftigt er sich mit Technologien und Lösungen von SAP und Entwicklungen von SAP-Partnern. Er schreibt hauptsächlich über die Wechselwirkungen zwischen IT und Business. Der promovierte Germanist hat eine Weiterqualifizierung zum Fachjournalisten absolviert.



DIE NEUE APP FÜR iOS UND ANDROID

INFORMATIV

UNIVERSELL

VERNETZT



www.e-3.de



Hana-basierte Planung in Business Warehouse auf dem Prüfstand

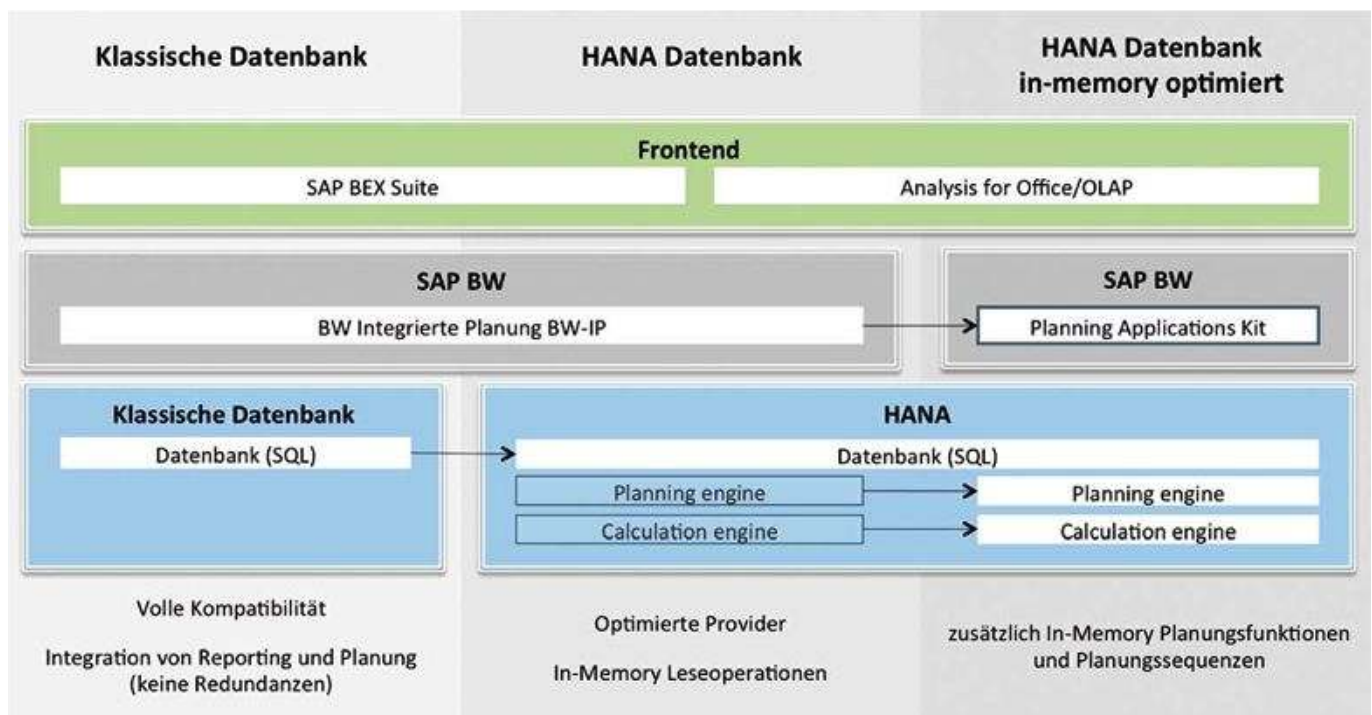
Planung ist das halbe Leben

Um ein Unternehmen optimal zu führen, ist eine geordnete Unternehmensplanung unabdingbar. In der SAP-Produktfamilie gibt es hierfür verschiedene Planungstools, deren Einsatzgebiete allerdings sehr unterschiedlich sind.

Die Planung in SAP ERP ist dadurch gekennzeichnet, dass die Dimensionen durch das entsprechende SAP-Modul begrenzt sind. Auch können nur die Funktionen für die Planung genutzt werden, die von den Modulen vorgegeben sind. Die Planungslayouts sind statisch und können nicht flexibel entsprechend den Benutzeranforderungen frei gestaltet werden. Das gilt auch für User-Interface-Elemente (UI) wie Druckknöpfe, Reiter und Selektionselemente (Drop-down-Liste, Radio Buttons) sowie für die Planungsfunktionen. Die Planungsanwendungen in der Business-Warehouse-integrierten Planung hingegen basieren auf Business Warehouse Cubes. Es stehen bis zu 256

Dimensionen zur Auswahl. Die Ist-Zahlen werden über Extraktoren aus den operativen SAP-Systemen ins BW geladen und können in den Planungsanwendungen genutzt werden. Die Planungslayouts und UI-Elemente sind frei gestaltbar und dynamisch. Das User Interface ist identisch mit dem User Interface für Auswertungen. Auf Basis von Planungsebenen (Aggregationsebenen) werden eingabebereite Queries und Planungsfunktionen erstellt, die in das Frontend (SAP Bex Suite beziehungsweise Analysis for Office) eingebunden werden. Plan- und Ist-Zahlen sind vergleichbar, weil sie auf denselben Dimensionen zur Verfügung stehen. Ein Bottom-up- und ein Top-down-Ansatz wird bei der BW-integrierten

Planung unterstützt. Durch eine entsprechende Workflow-Unterstützung mit einem Status- und Tracking-System können die Benutzer in den Planungssitzungen auf eine effiziente Weise koordiniert werden. Die BW-integrierte Planung ermöglicht auch eine freie Versionierung und die Möglichkeit, Pläne mit Daten aus Referenzplänen vorzubelegen. Die Budgetierung und die Prognose (Forecasting) sind klassische Anwendungsfälle für dieses SAP-BW-basierte Planungstool. Die Plandaten können auch in die operativen SAP-Systeme (Beispiel: ERP) zurückgeschrieben werden und dort für weitere Planungen verwendet werden. Das Zurückschreiben der Plandaten wird auch als Retraktion bezeichnet.



Die Migrationsschritte zur In-memory-Planung.

Planning Applications Kit (PAK)

Mit dem Planning Applications Kit (PAK) ermöglicht SAP erstmals den Anwendern, Planungen in BW-integrierter Planung (BW-IP) auf Hana-Basis zu erstellen. Das Planning Applications Kit ist also die Business-Warehouse-integrierte Planung, nur auf In-memory-Technologie. Die Plandaten werden hierbei nicht in relationale Tabellen geschrieben, sondern in eine In-memory-Datenbank. Die Planungsengine ist ebenfalls nicht Bestandteil der Applikationsschicht, sondern gehört nun zur Datenbankschicht. Auch die Berechnungen werden auf Datenbankebene realisiert. Mit anderen Worten erfolgt mit PAK eine Wanderung der Funktionen von der Applikationsschicht in die Datenbankschicht. Das Frontend (Bex Suite oder Analysis for Office), das Modellierungstool (ABAP Planning Modeler) und die Modelle in BW-IP sowie der Funktionsumfang bleiben dabei gleich. Es ist nicht nötig, die BW-IP-Szenarien auf Hana umzustellen. Anpassungen sind lediglich für Performance-Optimierungen nötig, weil Hana nicht alle Funktionen in BW-IP unterstützt. So können beispielsweise nicht alle Standard-Planungsfunktionen in Hana prozessiert werden. Folglich ist ein Wechsel des Betriebsmodus von Hana auf ABAP-Laufzeit (und umgekehrt) bei Vorhandensein von nicht unterstützten Standard-Planungsfunktionen und kundenspezifischen Planungsfunktionen, die in ABAP geschrieben sind, erforderlich. Dies führt allerdings zu

Performanceeinbußen und macht die Performancegewinne von Hana zunichte. SAP-Hinweis 1637199 beschreibt alle funktionalen Einschränkungen bei PAK im Detail. Der Blick in diesen Hinweis bringt wertvolle Erkenntnisse.

Allerdings sind mit PAK Investitionen in neue Hardware, Lizenzen und die Umstellung auf die neue Technologie notwendig. Lizenzen für SAP Business Objects Planning and Consolidation (BPC) sind an SAP zu zahlen. Diese Lizenzbezeichnung ist aber irreführend, weil PAK nichts mit der konkurrierenden Planungssoftware BPC zu tun hat. Es bestehen keine technischen Abhängigkeiten zu BPC, das heißt, BPC muss nicht installiert sein. Dennoch wird die Lizenz benötigt. Voraussetzung für die Planung in Hana ist allerdings mindestens ein NetWeaver-BW-7.30-SP5-System. Ausgehend von einer BW-7.x-Installation muss ein Upgrade zu BW 7.30 SP05 mit der existierenden klassischen Datenbank erfolgen. Anschließend muss die klassische Datenbank zu Hana migriert werden. Das PAK kann relativ einfach zugeschaltet werden. Hierfür müssen lediglich zwei Tabelleneinträge aktiviert werden.

Vor- und Nachteile der In-memory-Planung

Die Investition in Hana muss kritisch hinterfragt werden. Mit der Einführung können die Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership) reduziert werden. Die Zahl der parallelen Datenflüsse, die man

zum Laden von Daten für Länder(gruppen) aufsetzt, würde reduziert werden und im optimalen Fall sogar parallele Datenstrukturen redundant machen. Die Zahl der Cubes unter einem Multiprovider kann deutlich gesenkt werden, weil bei großem Datenaufkommen die Cubes ohne Hana als semantische Partitionen dienen. Das Hochrollen der Daten aus Cubes in Aggregate wird überflüssig. Für das Monitoring der Ladeprozesse und für die Wartung muss weniger Personal aufgewendet werden. Die Planungsperformance wird mit Hana bei sehr großem Datenvolumen (bis zu 10.000) um Faktor zehn verbessert. Ab 10.000 zu verarbeitenden Datensätzen wird es erst interessant, Hana einzusetzen. Hana ermöglicht die Einführung einer unternehmensweiten Auswertungs- und Planungsplattform, die auch Non-SAP-Quellen einschließt. Allerdings können fehlendes Know-how sowie fehlendes qualifiziertes Personal die Einführung von Hana erschweren.

Fazit

Die Investition in Hana lohnt sich insbesondere für Unternehmen mit sehr großem Datenaufkommen. Wenn aufgrund einer neuen Data-Warehouse-Lösung eine Anschaffung von Hana sowieso geplant ist, dann fällt die Entscheidung leichter. Allein für die Planung ist die Anschaffung von Hana nur dann gerechtfertigt, wenn große Datenmengen zu verarbeiten sind (zum Beispiel bei Simulationen oder Planungen mit großem Referenzdatenvolumen). Geschwindigkeit allein reicht Kunden aber nicht aus, um eine Investition in die neue Technologie zu rechtfertigen. Erst wenn durch die gestiegene Performance Prozesse im Unternehmen besser gestaltet werden können, ist ein Mehrwert gegeben. Dieser Mehrwert stellt für das Unternehmen einen Vorteil dar. Simulationen sind ein Anwendungsfall, bei dem der Einsatz von Hana sinnvoll ist. What-If-Analysen für Ressourcen (Material, Maschinen und Personal), bei denen man einen Parameter (Absatzmenge und den Preis einer Ressource) auf Produktebene verändert und ihre Auswirkungen auf das Betriebsergebnis untersuchen möchte, sind aufgrund der zu verarbeitenden großen Datenmengen erst mit Hana in Echtzeit möglich geworden. Bisher war dies aufgrund der schlechten Performance in Echtzeit nicht möglich beziehungsweise erst mit einer großen zeitlichen Verzögerung (nach einer Hintergrundverarbeitung) möglich. Die Akzeptanzprobleme bei Nutzern, die in der Vergangenheit stundenlang auf ein Ergebnis warten mussten, dürften mit Hana der Vergangenheit angehören.

Vorteile

- Aggregate werden obsolet
- Geringere Wartungskosten
- Schnellere Ladezeiten bei großen Datenmengen
- Schlankere Datenflüsse (parallele Datenflüsse aufgrund enormer Datenflüsse nicht mehr notwendig), Vereinfachung von Modellierungsstrecken
- Gute Leseperformance/Analyseperformance bei großem Datenvolumen
- Gute Antwortzeiten bei Simulationen und Planungen mit großen Datenmengen
- Neue Modellierungsformen für ein Near-Realtime-Reporting im Unternehmen
- Integration von Non-SAP-Quellen im SAP Business Warehouse

Nachteile

- Investitionen in Hardware
- Investitionen in die Umstellung
- Zusätzliche Lizenzkosten in Hana und PAK
- Fehlendes Know-how und Personal mit Erfahrung in Hana
- Funktionale Einschränkungen (nicht alle Planungsfunktionen werden von Hana unterstützt, keine Queries auf Aggregationsebenen mit Multiprovidern)
- Umstellung der kundenspezifischen Planungsfunktionen in ABAP (Planungsexits) auf SQL-Skripte (Stored Procedures in Hana) kann erforderlich sein, um Performancegewinne zu erzielen, erfordert aber zusätzlichen Programmieraufwand
- Keine Performancegewinne bei sehr kleinem Datenvolumen

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

 **Consilio**
IT-Solutions



LINUX

Mainstream

Enterprise Computing ohne Open Source ist so etwas wie ein Fisch ohne Wasser. Beim SAP-Einsatz hat sich Linux als Betriebssystemplattform etabliert. Und als Cloud-Plattform gilt Openstack als Mainstream. Doch was hat es mit Openstack auf sich? Warum forciert Suse die Verbreitung von Openstack für Enterprise Computing? Und: Wie ist Openstack im Zusammenhang mit SAP zu sehen?



Von Friedrich Krey*

Einerseits rollt die Cloud-Welle, andererseits besteht in Sachen Cloud Computing unter IT-Verantwortlichen und Fachkräften großer Informationsbedarf, um Faktisches von Wolkigem zu trennen. Auf Veranstaltungen und Fachkongressen hat sich gezeigt, dass zwar ein großes Interesse an Cloud Computing existiert, jedoch bei dem einen oder anderen Punkt ein gewisser Aufholbedarf an Basics und Einordnung Not tut. So etwa bei Openstack.

Bei Openstack handelt es sich um ein Open-Source-Projekt, welches unter der Apache-Lizenz steht. Dieses Projekt hat es sich zur Aufgabe gemacht, ein Cloud Computing Framework zu entwickeln. Begonnen wurde es von Rackspace und der Nasa. Mittlerweile haben sich über 260 namhafte Firmen in dieses Projekt eingeklinkt; dabei sind auch Software- wie Hardwarefirmen. IT-Keyplayer wie IBM oder HP beteiligen sich an Openstack, ebenso wie Dell und Cisco, die bereits Suse Cloud auf Basis von Openstack ihren Kunden anbieten. Ferner ist SAP der Openstack Community beigetreten; setzt auf Openstack als Cloud-Plattform. Und, Fakt ist ebenfalls: Das erste Openstack-Enterprise-Produkt auf dem Markt wurde von Suse unter dem Name Suse Cloud im Herbst 2012 vorgestellt. Zudem ist Suse-Mitarbeiter Alan Clark Chairman of the Board der Openstack Foundation.

Nach Folsom jetzt Grizzly

Über die Module und Release-Zyklen von Openstack ist wichtig zu wissen: Einzelne Release-Kandidaten erhalten Namen dem Alphabet nach. 2012 gab es die Releases mit den Bezeichnungen Essex und Folsom, das aktuelle heißt Grizzly. Zur Verfügung gestellt werden:

- ein Dashboard (Horizon), das die Überwachung der wichtigsten Parameter in der Cloud unterstützt
- das Netzwerkmanagement Quantum, das die Einbindung der physikalischen und virtuellen Devices im Netzwerk automatisiert
- der Blockstorage Cinder, der virtuellen Blockspeicher in Form virtualisierter Speichermedien zur Verfügung stellt, wobei der Blockspeicher an virtuelle Maschinen angehängt werden kann

Über eine API-Schnittstelle lässt sich Cinder mit dem Objektspeicher Swift verbinden, sodass Blockspeichermedien mit dem Objektspeicher kommunizieren können. Der Objektspeicher ist für die redundante Datenspeicherung verantwortlich, das Compute-Modul Nova wiederum kann Gruppen von virtuellen Maschinen verwalten und die virtualisierten Maschinen können über beliebig viele Compute-Knoten verteilt werden. Gleichfalls werden XEN, KVM, Hyper-V und ESX als Hypervisoren unterstützt. Weiters stellt der Openstack Image Service Glance Bilder von virtuellen Maschinen zur Verfügung. Diese werden dann von Nova als Vorlage

verwendet, um Instanzen von virtuellen Maschinen zu kompilieren. Und zu guter Letzt sichert das Identity-Management-Modul Keystone den Identitätsaustausch zwischen Nova und Swift.

Wie bereits erwähnt, hat Suse sich als erster Linux-Distributor Openstack angeschlossen. Als älteste Linuxdistribution am Markt sind QA-Prozesse in die DNA von Suse übergegangen. Und zwar, um derartige komplexe Open-Source-Projekte auf Geschäftsebene zu warten oder zu unterstützen, damit der Einsatz und die Pflege der Technologie für den Kunden so einfach wie möglich ist. Übrigens erhält die enge Kooperation von Suse und SAP Nahrung für Überlegungen, dass SAP-Workloads ebenfalls in die Suse Cloud übertragen werden können. Tatsache ist: Suse hat seine Openstack-Distribution Suse Cloud für die Implementierung einer privaten IaaS-Cloud aktualisiert. Suse Cloud 2.0 nutzt die Version Grizzly und unterstützt die gemischte Verwendung der Hypervisoren KVM, Xen und Hyper-V. Auch der Einsatz von VMware ESXi ist als Technical Preview möglich. Sollte Hana in Zukunft für die Produktion auf ESX freigegeben werden, wird es möglich, Hana oder NetWeaver mit Suse Cloud powered by Openstack zu betreiben.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



* Friedrich Krey ist Head of SAP Alliances and Partners EMEA Central bei Suse Linux. Seit 2006 verantwortet er alle SAP-Suse-Linux-Projekte in Zentral-europa. Bevor er zu Suse Linux kam, stand er in Diensten von Oracle, CA Computer Associates sowie Novell.

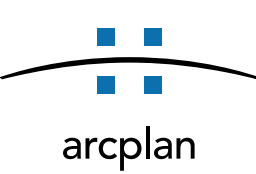
www.E3Community.info



Nähere Informationen erhalten Sie unter:
www.E3Community.info oder beim E-3 MarCom-Team

Frau Carolin Meinhold, Carolin.Meinhold@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 23
Frau Olga Novik, Olga.Novik@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 27
Frau Eva Winter, Eva.Winter@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 26



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 IT's for people	ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de	SAP Service Partner – Validated Expertise SAP ERP HCM Beratung, Implementierung, Entwicklung, Wartung • SAP ERP HCM Kernprozesse • SAP ERP HCM Talent Management • SAP ERP HCM Self-Services • SAP ERP HCM Planung und Analyse • ABS Lösungen und Add-Ons • SAP HCM Wartungsservice Partnerschaften mit SAP, SuccessFactors, Nakisa
	 BESSERELÖSUNG BESSERDIREKT	AFI Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 Online: info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	Mit über 36 Jahren Erfahrung ist die AFI der kompetente Anbieter für Dokumentenprozesse in SAP®, die sich rechnen. Unsere Standard-Softwarelösungen sind weltweit in unterschiedlichen Branchen und Kommunen erfolgreich im Einsatz. Wir bieten von der Beschaffung (Purchase-to-Pay), der Distribution (Order-to-Cash), bis hin zum 24/7 Support alles aus einer Hand. Die AFI GmbH ist ein Unternehmen der P.M. Belz Gruppe, die mit über 460 Mitarbeitern international tätig sind.
	 ai informatics	applied international informatics GmbH Business Campus München : Garching Parking 4, D-85748 Garching bei München Telefon: +49/89 255 495-0 Telefax: +49/89 255 495-205 E-Mail: marketing@aiinformatics.com Online: www.aiinformatics.com	Die ganze IT Lösung. Für heute. Für morgen. Für den Mittelstand. Vertrauen Sie auf ai informatics. Wir wählen die idealen SAP Komponenten für Ihre geschäftlichen Abläufe und konzipieren die optimale Gesamtlösung. Mit über 35-jähriger Prozesskompetenz in unseren Kernbranchen Automobilzulieferindustrie, Anlagen- und Maschinenbau, Solar- sowie Hightech-Industrie. Profitieren Sie von einem führenden SAP Gold Partner und unseren Lösungsangeboten zu: SAP SPEED Branchenlösungen, Enterprise Mobility, Business Analytics sowie Product Lifecycle Management. Flexible Outsourcing Services, moderne IT-Infrastrukturlösungen und bis zu 7x24 Application Support runden unser Gesamtlösungsangebot ab.
	 all for one steeb	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 Unternehmertegeist. 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.“
	 Client focused. Results driven.	CIBER AG Alte Eppelheimer Str. 8 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 Online: info.germany@ciber.com www.ciber.de	Ciber ist ein IT-Dienstleistungsunternehmen, das den Kunden mit seinen Anforderungen in den Mittelpunkt seiner Aktivitäten stellt und diese ergebnisorientiert löst. Mehr als 7000 Berater unterstützen Unternehmen und Organisationen durch ihre Flexibilität sowie ihre technische, organisatorische und prozessbezogene Kompetenz auf der ganzen Welt dabei, Wettbewerbsvorteile durch den optimalen Einsatz von IT zu erzielen. Ciber Deutschland wurde 1989 gegründet, gehört seit 2004 zum weltweit tätigen Ciber-Konzern und steht für einen umfassenden IT-Service entlang der SAP-Wertschöpfungskette. Fokusbranchen sind neben dem Retail-Bereich die Chemie/Pharma-Branche, die Prozessindustrie, Financial Services, Transport und Logistik sowie die Versorger.
		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!

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 6 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 Online: info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	Consilio IT-Solutions ist ein unabhängiges SAP Beratungsunternehmen mit besten Referenzen. Unser Fokus sind Lösungen, die den Kunden schnell, kostengünstig und anwenderfreundlich zum gewünschten Erfolg bringen. Wir bieten hochwertige Prozessberatung und setzen auf SAP-Produkte als Plattform für unternehmensweite Lösungen. Die Bündelung unseres Beratungswissens erfolgt innerhalb unserer Competence Center: • SAP Enterprise Resource Management • SAP Supply Chain Management • SAP Customer Relationship Management • SAP Business Intelligence Ihr Unternehmen und Ihr Erfolg ist unser Fokus!
		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.
		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röhleiner Weg 1 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-0 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-100 Online: info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de	FIS ist ein unabhängiges Unternehmen mit derzeit rund 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/xe® XML-engine und edi für SAP ERP • FIS/hrd® Sicheres Testen im Bereich HCM und revisionssichere Entwicklung von Customizing • FIS/mpm® Master Data & Price Management • FIS/crm® Kundenbeziehungsmanagement

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 info@gibmbh.de www.gibmbh.de	THE SUPPLY CHAIN OPTIMIZER G.I.B Dispo-Cockpit: ■ SAP zertifiziertes Add-On zur Optimierung von Supply Chain Prozessen in SAP ■ Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen ■ Für Mittelstand und weltweit agierende Konzerne gleichermaßen geeignet G.I.B ABAP Programmier-Templates: ■ Programmierschablonen für eine effektive Programmierleistung in einheitlichem Look & Feel ■ Entwicklungsrichtlinien und Programmier-Strukturen für ABAP Programmier-Profis und Einsteiger WIR MACHEN SIE ERFOLGREICH!
		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	Das Dienstleistungsspektrum die GISA GmbH 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 verfügt über ein exzellentes Branchen- und Prozess-Know-how in den Bereichen Energiewirtschaft und öffentliche Auftraggeber. Die GISA betreibt ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum und investiert kontinuierlich in Datensicherheit und aktuelle Technologien. Als SAP Service Partner bietet GISA sofort verfügbares und aktuellstes SAP-Know-how.
		GULP Information Services GmbH Ridlerstr. 37 D-80339 München Telefon: +49 (0)89 500 316 - 0 Online: info@gulp.de www.gulp.de/sap	Für Unternehmen, die externe SAP-Berater einsetzen, ist GULP die Quelle bei der Suche nach einem passenden Kandidaten. Als eine der größten Personalagenturen für externe IT-Spezialisten in Deutschland sucht GULP aus seiner eigenen Datenbank den jeweils optimalen Kandidaten für seine Kunden. Mit über 80.000 eingetragenen Profilen von externen IT-Spezialisten, davon 5.600 mit Schwerpunkt SAP, und mehr als 3.000 Unternehmen, die über das Portal Mitarbeiter rekrutieren, führt www.gulp.de zudem den Markt der internetbasierten Vermittlung von IT-Projekten im deutschsprachigen Raum an. Mehr Informationen: www.gulp.de/sap
		HE-S Heck Software GmbH Am Glockenturm 6 63814 Mainaschaff (Rhein-Main-Gebiet) Telefon: +49 (0) 60 21 - 451 24 62 Telefax: +49 (0) 60 21 - 451 24 97 Online: info@HE-S.com www.HE-S.com	Hat Ihr SAP Standard Lücken? Wir schließen diese Lücken. HE-S erweitert als SAP Add On Spezialist Ihren SAP Standard um fehlende und neue Funktionen und optimiert damit Ihre Unternehmensprozesse. Wir verfügen über jahrelange Erfahrung im Bereich der Softwareentwicklung. Unsere Produkte basieren auf fachlich fundierten Konzeptionen und objektorientierten, modifikationsfreien Programmierungen. Profitieren Sie von unserer Praxiserfahrung in der Prozessoptimierung dokumentenorientierter Geschäftsprozesse. Wir erweitern den Standard. Wir ergänzen Funktionen.
		heckcon Am Glockenturm 6 63814 Mainaschaff (Rhein-Main-Gebiet) Telefon: +49 (0) 60 21 - 901 49 70 Telefax: +49 (0) 60 21 - 901 49 99 Online: info@heckcon.com www.heckcon.com	Perfekte Prozesse – Vereinfachte Verwaltung heckcon ist als unabhängiges Beratungsunternehmen spezialisiert auf den gesamten Lebenszyklus von dokumentenorientierten SAP-Geschäftsprozessen. Unser Full-Service-Konzept beinhaltet: • Beratung und Konzeption • Projektleitung, -definition und -architektur • Implementierung, Konfiguration und Produktivsetzung • Qualitätssicherung, Wartung, Schulung und Coaching Unsere individuellen Lösungen sind bewährt bei unseren zahlreichen Kunden aus den Branchen Pharmaindustrie, Personalwesen, Public Sector, Maschinenbau, Versorgung, Versicherung, Automobilzulieferung, Bankwesen und weiteren. Ihre Geschäftsprozesse – Ihre Dokumente – Ihr Partner: heckcon

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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.
		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.
		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.
		Ingentis Softwareentwicklung GmbH Raudtner Str. 7 D-90475 Nürnberg Telefon: +49 (0) 911 / 98 97 59-0 Online: www.ingentis.de	Die Ingentis Softwareentwicklung GmbH ist sowohl auf die Entwicklung individueller und maßgeschneiderter Unternehmensanwendungen, als auch auf das Softwareengineering von Datenbanken und Web-Applikationen spezialisiert. Zudem vertrauen mehr als 500 Unternehmen weltweit auf die innovativen HR-Standardprodukte von Ingentis: Ingentis.org.manager - zur automatisierten Organigramm-Erstellung aus jedem beliebigen HR-System (z.B. SAP®) Ingentis.distribution.list - zur Verwaltung und Aktualisierung von E-Mail Verteilerlisten auf Basis von HR und Organisationsdaten Ingentis.easy.pes - zum Planen und Auswerten von Assessment Centern und Personalentwicklungsseminaren
		INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center A-7000 Eisenstadt Telefon: +43 (0) 2682 64000-111 Telefax: +43 (0) 2682 64000-910 E-Mail: info@invaris.com	INVARIS ist führender Hersteller von Plattform-Software für Textautomation, elektronisches Output Management, interaktiv-dynamische Formulare und Document Composition. INVARIS setzt seit über 20 Jahren Maßstäbe bei intelligenz-gesteuerter Aufbereitung, Verarbeitung und Multi-Channel Ausgabe von Dokumenten. Speziell für SAP-Anwendungen bietet INVARIS kostengünstige und flexible Formular- und Dokumenterstellungslösungen. Mit der neuen INVARIS goSmart Initiative wird der ROI binnen kürzester Zeit Realität!
		itelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbreede 1 D-33605 Bielefeld Telefon: +49 (0) 5 21 / 9 14 48 - 0 Telefax: +49 (0) 5 21 / 9 14 45 - 100 E-Mail: info@itelligence.de Online: www.itelligence.de	itelligence ist mit seinem SAP® Global VAR-Status und inzwischen mehr als 2.700 hochqualifizierten Mitarbeitern einer der international führenden SAP®-Komplettdienstleister. Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance- sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 4.000 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP®-Umfeld. Das SAP®-Geschäft der itelligence konzentriert sich auf Kernbranchen, in denen, basierend auf exzellenten Branchenkenntnissen, eigene SAP®-Lösungen angeboten werden. Zusätzlich setzt itelligence durch seine Internationalität im Bereich SAP® Outsourcing Services, Maßstäbe in Qualität, Kreativität und Effizienz.
		ITML GmbH Stuttgarter Straße 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 145 46-0 Fax: +49 (0) 7231 / 145 46-99 Online: www.itml.de www.crm.itml.de www.twitter.com/itml_gmbh E-Mail: sales@itml.de	ITML ist SAP Systemhaus mit Goldpartnerstatus für den Mittelstand. Mit mehr als 500 Bestandskunden und 150 Mitarbeitern realisieren wir Gesamteinführungen & Optimierungsprojekte sowie Lösungen für den Einkauf, Produktion, Vertrieb/Marketing & Service und realisieren Benutzeroberflächen für SAP ERP im MS Look & Feel. Weitere Schwerpunkte für SAP Branchenlösungen: • Enterprise Mobility Strategien • SAP Add-ons für CRM, SRM und SCM • Fertigungsprozessoptimierungen • Business Analytics Strategien • Logistiklösungen • Prozess- und Managementberatung aus über 15 Jahren SAP Kompetenz & Projekterfahrung

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		it-novum GmbH Edelzeller Straße 44 D-36042 Fulda Telefon: +49 (0)661 / 103 333 Telefax: +49 (0)661 / 103 597 Online: info@it-novum.com www.it-novum.com	it-novum ist der führende IT-Berater im SAP- und Open Source-Bereich. Als langjähriger SAP- und Infrastrukturdienstleister für unseren Mutterkonzern kennen wir die Geschäftsprozesse in Konzernen und im Mittelstand. Nach dem Motto „Open-Minded Business Solutions“ vereinen wir technologisches Wissen mit Business-Know-how. Unser Portfolio reicht von SAP bis zu Open Source und umfasst Systemmanagement, Infrastruktur, Groupware, ERP, Business Intelligence, Dokumentenmanagement und Customer Relationship Management.
		KGS Software GmbH & Co. KG Büro Frankfurt Hanauer Landstr. 135-137 D-60314 Frankfurt/M. Telefon: 069 87200 434 Telefax: 069 87200 437 E-Mail: info@kgs-software.com Online: www.kgs-software.com	KGS – So geht Archivierung heute! Die KGS ist SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® sowie BC ILM Schnittstellenzertifizierung und Globaler SAP Value Add Solutions Partner mit einer weltweiten Kundenbasis. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über -ILM und Document Capturing bis hin zur vollautomatisierten SAP Archiv-Migration.
		KWP Kümmer, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH Ferdinand-Braun-Straße 16 74074 Heilbronn Telefon: +49 (0) 7131 - 7499 - 0 Telefax: +49 (0) 7131 - 7499 - 1050 Online: info@kwpartner.de www.kwpartner.de	SAP® ERP Human Capital Management für den Mittelstand Seit 20 Jahren steht KWP® mit über 170 Mitarbeitern an 10 Standorten für Innovation und Know-How im Mittelstand. Die Erfahrung aus über 1.000 Projekten zeichnen die KWP® als führenden IT-Dienstleister im Bereich SAP® ERP HCM aus. Unseren Erfolg verdanken wir der umfassenden Prozess- und Projekterfahrung, der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden, der Entwicklung passgenauer, praxiserprobter Lösungen in SAP® ERP HCM und der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter.
		Lodestone Management Consultants GmbH Parking 2 85748 Garching b. München Telefon: +49 (0) 89 30 76 676 0 Telefax: +49 (0) 89 30 76 676 99 Online: kontakt@lodestonemc.com www.lodestonemc.com	Lodestone Management Consultants ist ein international tätiges Beratungsunternehmen für Strategie- und Prozessoptimierung sowie IT-Transformation, speziell im Bereich SAP. Gegründet im Jahr 2005 ist Lodestone heute mit rund 650 Mitarbeitern in über 16 Ländern auf fünf Kontinenten aktiv. Spezieller Fokus der Beratungsaktivitäten liegt auf den Branchen Automobil, Life Science, Finanzdienstleistungen sowie Investitions- und Konsumgüter. Weitere Informationen www.lodestonemc.com
		Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH Lise-Meitner-Straße 3 D-85737 Ismaning bei München Telefon: +49 (0) 89 / 9 62 73-0 Online: www.magicsoftware.com/de info@magicsoftware.com	Magic xpi Special Edition für SAP – Optimierte Automatisierung durch integrierte Prozesse Magic Software bietet die SAP-zertifizierte Integrationsplattform Magic xpi für die schnelle und einfache Prozess- und Anwendungsintegration. Magic xpi bietet vordefinierte Businesspackages mit direkten Schnittstellen zu den SAP-Applikationen, um SAP-Systeme ohne Programmieraufwand zu erweitern, mit Dritt-Applikationen zu koppeln oder mehrere SAP-Lösungen zu verbinden.
		Metasonic AG (vormals jCOM 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	Mit Metasonic, der Business Software der nächsten Generation, erhalten Sie das richtige Instrumentarium für hochagile Geschäftsaktivitäten. Durch die intuitive Vorgehensweise können alle Abläufe selbst gestalten und kontinuierlich anpassen. Dies führt zu hohem Engagement und setzt Ressourcen in der IT frei. Mit flexiblen Bausteinen können Sie Individualisierungen standardisiert und schnell erstellen und auch während dem Betrieb immer wieder verändern. Vom ersten produktiven Tag an liefern die Lösungen entsprechende Kennzahlen und ermöglichen so Ihre gesteuerte und kontinuierliche Evolution. Ihr Vorteil: Ihre Mitarbeiter sind stärker engagiert, Ihre Organisation befreit sich von vielen Restriktionen und Sie können Ihr Geschäftspotential schneller und besser entfalten. Auch namhafte Unternehmen wie Audi, NEC, Hitachi und Swisscom haben das bereits erkannt und Metasonic erfolgreich im Einsatz. Unterstützung erhalten unsere Kunden dabei über unser starkes internationales Partnernetzwerk. Business. In Tune. www.metasonic.de .
		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 950 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.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 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.
	 International Consulting Group	PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG Kurt-Schumacher-Straße 28-30 D-66130 Saarbrücken Telefon: +49 (0) 681 - 379 62-0 Online: Josias.Petersohn@pikon.com www.pikon.com	PIKON bietet: ■ SAP ERP, SAP NetWeaver PI ■ SAP BW und BO ■ Beratung und Entwicklung ■ Einführung, Optimierung, Releasewechsel ■ Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft ■ Prozessoptimierung ■ Internationale RollOuts ■ Business Communication

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		ProfifForms Projekt GmbH Hausener Str. 6 71296 Heimsheim Telefon: +49 7033 / 3012-0 Telefax: +49 7033 / 3012-20 Online: info@profiforms.de www.profiforms.de	Seit fast 2 Jahrzehnten unterstützt profiforms Unternehmen in der Dokumentenerzeugung im und aus SAP und bei der Implementierung leistungsfähiger output-seitiger Dokumentenprozesse. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet profiforms an der Entlastung von Systemressourcen, der Anbindung der unternehmensweiten Druck-Infrastruktur und der wirkungsvollen Nutzung von Massendokumenten in der Unternehmenskommunikation. Kunden schätzen an Lösungen von profiforms die zentrale Plattform für unternehmensweite Dokumente, erzielte Effizienzsteigerung, verbesserte Kundenbindung und daraus 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® »Best Practices« – Lösungen für B2B-Prozesse in SAP: ■ Tools für SAP: IDOC-Reparatur-/Nachbearbeitungsplatz; Workflow; Monitor, Analyse & Reporting ■ SAP PI: SAP-to-Non-SAP ■ SAP-Ergänzungen: Salesforce.com – SAP-Synchronisierung; Order-to-Cash; E-Invoicing; Purchase-to-Pay (Beschaffungsantrag BANF, Beschaffungsfreigabe, Auftragsbestätigung, Rechnungseingangsbearbeitung) ■ SAP GTS: Kommunikationsservice
		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.
		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.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Smart Enterprise Solutions GmbH Stuttgarter Str. 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 1454647 - 00 Telefax: +49 (0) 7231 / 1454647 - 99 Online: info@smart-enterprise-solutions.de www.smart-enterprise-solutions.de	Die Smart Enterprise Solutions entwickelt und vermarktet moderne Plattformen zur Anwendungsentwicklung im SAP-Umfeld. Unser Portfolio: • Smart Business Framework: Verbindung von leistungsstarken Backends mit benutzerfreundlichen Anwendungsoberflächen • Smart Business Client: Flexibles UI und effiziente Integrationsplattform für Ihre SAP- und Non-SAP-Anwendungen • Smart Developer Studio: Ganzheitliche und komfortable Entwicklungsplattform für den Smart Business Client • Smart Apps: Anwendungen zur Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse (CRM, ERP, Reporting, u.v.m.)
		SUSE Linux GmbH Maxfeldstr. 5 D-90409 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 740 53 - 0 Telefax: +49 (0)911 7417 755 E-Mail: kontakt-de@suse.com Online: www.suse.com	SUSE – der weltweit agierende Softwarehersteller für die einzig frei gegebene SAP HANA Plattform – dem SUSE Linux Enterprise Server für SAP Applications. SUSE liefert eine SAP Plattform für den SAP Betrieb, integriertem SAP Support über den SAP Solution Manager und für die Optimierung der SAP Performance. Der SLES for SAP Applications erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen im Bezug auf Betriebsstabilität und ist damit zum Standard im SAP Umfeld gereift.
		SYCOR GmbH Heinrich-von-Stephan-Straße 1–5 D-37073 Göttingen Telefon: +49 (0) 551 / 490-0 Telefax: +49 (0) 551 / 490-2000 Online: info@sycor.de www.sycor.de	Im SAP ERP-Umfeld begleiten wir unsere Kunden als Channel Partner der SAP entlang der gesamten Wertschöpfungskette und bieten: SAP Business All-in-One-Branchenlösungen für die Diskrete Fertigung – inklusive Auftrags- und Produktions-Planungs-Cockpit; Beratung, Entwicklung, Implementierung und Outsourcing für SAP, Archivierung und DMS. Dazu liefern wir die benötigten SAP-Lizenzen und übernehmen die Wartung. Wir erbringen qualitativ 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 • Zahlungsverläufe • 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
		T.CON GmbH & Co. KG Straubinger Straße 2 94447 Plattling Telefon: +49 (0)9931 981 100 Telefax: +49 (0)9931 981 199 E-Mail: info@team-con.de Online: www.team-con.de	ERP / MES / BI / HCM Das SAP Systemhaus T.CON GmbH & Co. KG mit Goldpartnerstatus bietet seinen Kunden ein ganzheitliches Lösungs- und Beratungs-Portfolio. Das Leistungsspektrum umfasst Neueinführungen, Roll-Outs, Erweiterungsoptimierung, Merger-/Carve-Out von Unternehmen, Support sowie Prozessdesign, Prozessintegration und Projektmanagement. Lösungsauszug: ■ SAP ERP: Best Practices und Add-Ons für längen- und flächenorientierte Produktion ■ MES CAT: Ein SAP basiertes MES „Powered by SAP NetWeaver“ ■ PLC-Cockpit: Produkt Kostenkalkulation für Automobilzulieferer; Project Profitability; Customer CBD ■ MMM: Mobile Instandhaltung für PDA/Tablets/Smartphones
		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-Mittelstandoutsourcer. Der Spezialist für integrierte und hoch performante IT-Lösungen bietet von der Konzeption über die Realisierung bis hin zum Betrieb professionelle IT-Gesamtlösungen für qualitätsbewusste Fertigungsbetriebe. Mit schlanken SAP-Branchenlösungen („SAP All-In-One“) und standardisierten mobilen Logistiklösungen konnte sich unit-IT eine Top-Position als Industrie-IT-Partner erarbeiten. unit-IT ist SAP-Gold-Partner und zum sechsten Mal in Folge „SAP Reseller des Jahres“ sowie „SAP Partner Center of Expertise“.
		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



Ich will alles und das sofort

Vor vielen Jahren hat SAP-Mitgründer und Aufsichtsratsvorsitzender Professor Hasso Plattner angekündigt, dass er mit SAP-Software den ganzen IT-Arbeitsplatz besetzen will. Ein R/3 im Backoffice war ihm immer schon zu wenig.

In Zeiten wie diesen muss immer alles schneller gehen. Lieblingsfeind und Erzrivale Larry Ellison (Oracle) zeigt dem Professor vom Hasso-Plattner-Institut (HPI) aus Potsdam, wie es geht: Larry besitzt eine Pilotenlizenz für Kampfflugzeuge und hat vor wenigen Wochen mit seinem Hightech-Segelschiff wieder einmal den America's Cup gewonnen. Vor seiner Haustür in der Bucht von San Francisco ließ der Oracle-Chef sein teures Spielzeug übers Wasser gleiten. Der segelbegeisterte Plattner trat mit einem eigenen Team erst gar nicht an. Obwohl Hasso Plattner unweit seines Instituts in Potsdam ein prachtvolles Haus besitzt, ist er offensichtlich lieber in Palo Alto bei seinem Zögling Vishal Sikka und in unmittelbarer Nachbarschaft zu Larry Ellison. Im Silicon Valley fühlt sich Hasso bei Vishal trotz Larry sehr wohl. Nachdem Hassos Entdeckung Shai Agassi mit vielen Millionen gegangen

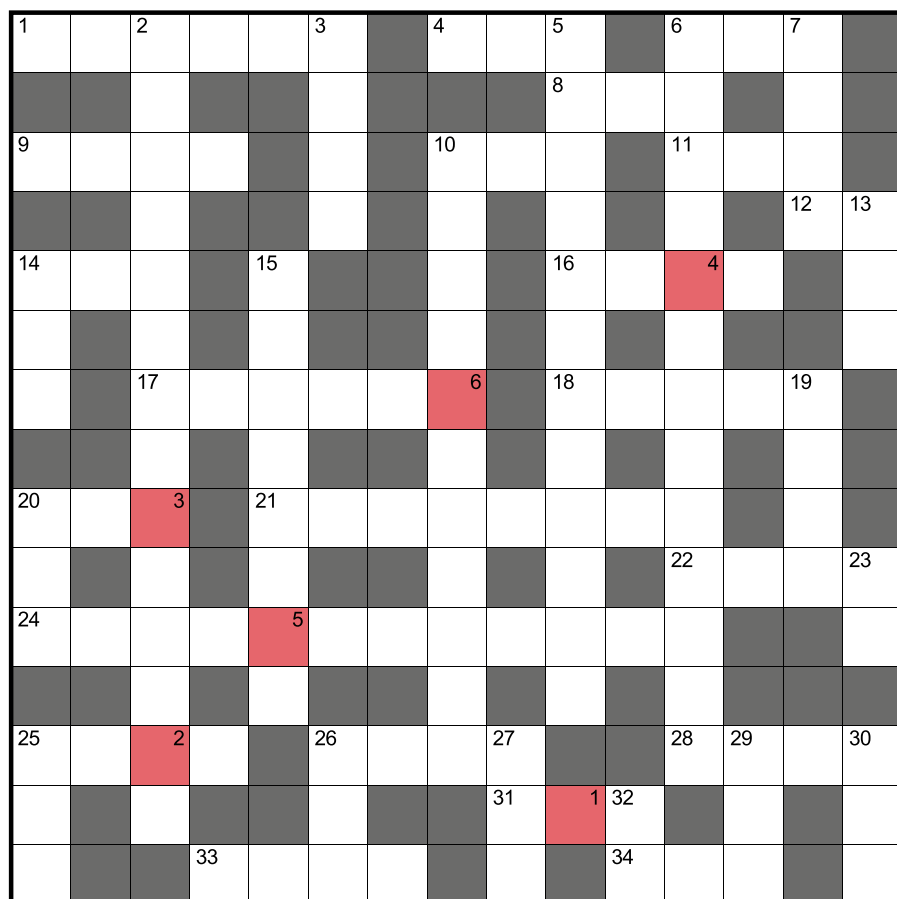
ist und den SAP-Vorstandssitz im Streit verlassen hatte, suchte sich Plattner einen neuen Kronprinzen und fand diesen in Sikka, der heute ebenfalls im SAP-Vorstand sitzt und Chief Technology Officer (CTO) ist. Unter anderem soll Sikka ein brillanter Mathematiker und der Gründer zweier Silicon-Valley-Start-ups sein. In erster Linie liest er Hasso jeden Wunsch von den Augen ab, wenn es gilt, eine technologische Sensation nach der anderen aus dem Hut zu zaubern. Plattner fühlt sich wohl in Palo Alto: Vergangenen Sommer ließ er für eine routinemäßige Sitzung den gesamten Vorstand und Aufsichtsrat in die USA einfliegen und veranstaltete einen bunten IT-Jahrmarkt mit Start-ups im Silicon Valley. Gleichzeitig bellt er an die in Deutschland Zurückgebliebenen, dass man sich doch bitte einmal in Walldorf schneller bewegen sollte. Die amerikanische, oberflächliche Dynamik macht Hasso Spaß. Im SAP-Büro Palo Alto treibt er Vishal und dessen Mitarbeiter zu immer neuen IT-Kunststücken. Und die Silicon-Valley-Mannschaft präsentiert zu den SAP-Hausmessen Sapphire und TechEd immer brav neue Tricks.

Die Stammmannschaft in Walldorf ist verzweifelt: Kapiert niemand, dass bunte und laute Prototypen noch lange keine Lösung in einer beständigen und seriösen ERP-Welt sind? Vishal stürzt herbei und zeigt Hasso sein neuestes Meisterwerk auf dem Tablet. Die wahre Herausforderung liegt im Backoffice, dort, wo momentan Hana ein Waterloo erlebt. Warum ist Hasso so nervös, beißt jedem ins Wadl und treibt die Mitarbeiter unbarmherzig an? Mit Vishal experimentierte Hasso vergangenen Sommer am HPI an IBM DB2 Blu. Zum Schrecken beider war IBMs In-memory-Computing-Datenbank dem eigenen Hana ebenbürtig. Das Lieblingsspielzeug von Hasso und Vishal war plötzlich nichts mehr wert! Und das, wo Hasso mit Hana alles wollte, und das sofort. Seitdem weht ein scharfer Wind durch die SAP-Büros. In Walldorf gibt es eine Aufnahmeperrre und in Palo Alto wird ein IT-Kunststück nach dem anderen erfunden – das gefällt Hasso. Es bringt aber keinen Mehrwert. Belend und schimpfend auf Europa versucht der Aufsichtsratsvorsitzende zu retten, was zu retten ist. (pmf)



Their Master's Voice

Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Waagrecht

- 1 Drittes Wort des neuen SaaS-Produkts von SAP
- 4 Abk. für HW/SW-BI-Beschleunigung
- 6 Abk. für das Repository der SAP
- 8 Abk. für Adobe-Dokumentenformat
- 9 P aus Business ByDesign FP 2.5
- 10 Abk. der Sybase-Plattform für Mobile Computing
- 11 In Auflösung begriffener SAP-Partner
- 12 Alte Abk. für HCM
- 14 Abk. für In-memory Computing Engine
- 16 Abk. für den Hana-Kern
- 17 Das erste Wort aus SSO
- 18 Name der neuen SAP-Handelsplattform
- 20 Abk. der SAP-Lizenzverträge für Konzerne
- 21 Engl. Begriff des Typs eines Hana-Enterprise-Systems
- 22 Abk. NetWeaver-Entwicklungsumgebung
- 24 Zweites Wort aus BI
- 25 Name der EU-Währung
- 26 Zweites Wort aus MDM
- 28 Engl. Abk. EU-Zahlungsverkehr
- 31 Engl. Abk. für definierte Geschäftsfelder
- 33 Abk. für SAP-Hintergrundverarbeitungs-Tool
- 34 Int. SAP-Partner

Senkrecht

- 2 Name der gekauften Cloud-Company
- 3 Abk. für das SAP-Portal aus EhP 5
- 5 Abkürzung für das A aus NetWeaver AS
- 6 Wort für den dritten Buchstaben aus OEE
- 7 R aus RIA (Web-Begriff)
- 10 Browser-Framework von MS einst für ByD
- 13 Abk. für attraktive Web-Applikationen
- 14 Abk. In-house Cash
- 15 Erstes Wort aus ZBV
- 19 Abk. für ein Prinzip bei Transaktionen
- 20 Abk. für Benutzeroberfläche
- 23 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 25 Abk. unternehmensweite Anlagenverwaltung
- 26 Abk. für Datenmanagement mit ILM-Bezug
- 27 Abk. für Alarmmeldung von geschäftskritischen Problemen
- 29 Abk. für unternehmensweites BI
- 30 Abk. für eine ITS-Komponente
- 32 Abk. für Unternehmensanalyse

Lösung für Oktober: **SIEMENS**, ein wichtiger Partner und Kunde für SAP.



Dieses Kreuzworträtsel ist nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltsamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting gedacht. Rätselbegeisterte außerhalb der SAP-Community könnten mit dem Rätsel jedoch vor einer unlösbaren Aufgabe stehen. Das Lösungswort hat sechs Buchstaben und ist der Name eines SAP-Partners und Mitbewerbers. 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.

Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

Dezember 2013/Januar 2014

RED/ANZ 04.11.2013 | DUS 11.11.2013 | EVT 25.11.2013

Coverstory: Unisys zeigt die optimale IT-Transformation. In einem viel beachteten Beitrag von Unisys-Geschäftsführer Dietrich Schmitt im Handbuch IT-Consulting 2013 werden die Schritte zum erfolgreichen Business Enabler aufgezeigt. Was bedeutet das für die SAP-Community? IT-Abteilungen sollen einen entscheidenden Beitrag zur Wertschöpfungskette im Unternehmen liefern. Dazu muss die IT-Architektur adaptiert werden, was in den meisten Fällen mit einer SAP-Konsolidierung gleichzusetzen ist.

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.

Februar 2014

RED/ANZ 13.01.2014 | DUS 20.01.2014 | EVT 03.02.2014

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-Partnern 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: HR- und HCM-Manager sollten den demografischen Wandel bei ihrer Personalplanung berücksichtigen. Die allgemeinen Veränderungen in der Gesellschaft spiegeln sich zeitversetzt auf dem Arbeitsmarkt wider. Die Personalplanung ist somit auf die neuen HR-Trends abzustimmen.

Management: Grüne Unternehmensführung poliert nicht nur das Image der Firma auf, sondern liefert auch einen Beitrag zur Wertschöpfung. Inwieweit Green IT auch nachhaltig, also nachwachsend, sein kann, ist

noch unbeantwortet. Bei gelungenen Projekten könnte jedoch der Wunsch nach mehr, also die Nachfrage als Nachwachsen und damit als nachhaltig bezeichnet werden.

Infrastruktur: Für stabile ERP-Architekturen sind die Verifizierung und Zertifizierung durch SAP unumgänglich. Welche Vorteile der Bestandskunde daraus zieht, soll dargestellt werden. Tatsache ist, dass SAP und die Partner-Szene permanent an der technischen Machbarkeit und Überprüfung arbeiten.

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 vom Engagement der Partner und Bestandskunden: www.e3media.info.

Ausgabe	Schwerpunkthemen der SAP-Community 2013	E-3 Extra	Veranstaltungen
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
April 2014 RED/ANZ 10.03.2014 DUS 17.03.2014 EVT 31.03.2014	Personal: HR-Trends von morgen: Mitarbeiterbindung und -entwicklung Management: Industrie 4.0: Konzepte, Strategien, Lösungen, Werkzeuge Infrastruktur: Alles über ABAP (ABAP-Objects, ABAP vs. Java)		Personal Swiss, 8.–9. April, Zürich Hannover Messe, 7.–11. März, Hannover



FIRMENINDEX

2b Ahead	10	Kuka Roboter	78	Chambers, Marcus,		SAP Ventures	62
Academy Cube	51	KWP Kümmel, Wiedmann + Part-		Good Technology.....	49	Mayerbacher, Thomas,	
Ageto	33	ner Unternehmensberatung.....	45	Chilton, Max, Marussia	36	Realtech.....	49
All for One Steeb	6, 45	Lufthansa Revenue Services.....	32	Couvigny, Oliver, Infoma	49	McDermott, Bill, SAP	26
Ancile	46	Lünendonk	18	Dalgaard, Lars,		Missbach, Michael, Cisco	76
Anecon	7	Management Circle	57	SuccessFactors	17	Moritz, Matthias	30
Antauris.....	49	Marussia	36	Dämmer, Christian, GEA		Mucic, Luka, SAP	6
Ardour Consulting	9	Microsoft.....	26, 28, 30, 44	Westfalia Separator Group	75	Müller-Jones, Kay, TCS	6
Ariba	32	MicroStrategy.....	18	Dangl, Andreas, Fabasoft.....	9	Nogli, Achim, BearingPoint	48
AT&T	57	Migros (MGB)	46	Dietz, Ingo, Damaico	63	Nutt, Mark, Symantec	49
Bayer Healthcare	30	Mittelstandsforum.....	6	Dufft, Nicole, PAC	20	Oswald, Gerd, SAP	58
BearingPoint	48	NetApp.....	66	Ellison, Larry, Oracle.....	26	Plattner, Hasso, SAP.....	21, 26, 27
Bitkom	57	Novartis	39	Engler, Claus, TÜV Süd	38	Plünnecke, Thomas,	
BMW i	23	Oki Data Corporation	49	Erben, Roland Franz, Risk Manage-		United Internet	38
Brainloop	34	Oracle	21, 26-30	ment Association e. V. (RMA) ...	38	Race, Charles,	
Bundesministerium für Wirtschaft		Orbis	78	Fink, Dietmar, Prof., Hochschule		Informatica Corporation.....	48
und Technologie (BMWi)	9	PAC	20	Bonn-Rhein-Sieg	8	Ruland, Theo, ParStream	49
Bundesverband IT-Mittelstand		PanoramaConsulting.....	30	Geldermann, Arnd	23	Salm, Andreas, Migros.....	46
e. V.	12	ParStream	49	Greulich-Portmann, Michael,		Schaffry, Andreas	78
Camelot ITLab.....	39	Pikon	55	Ikor Financials	23	Scheer, August-Wilhelm, Prof. ..	56
CA Technologies	6	Progress Software.....	49	Gruber, Franz	56	Scheller, Tanja, IBM	22
Caterpillar.....	39	Q-Partners Consulting und		Grün, Oliver, Bundesverband		Schneider-Neureither, Andreas,	
cbs Corporate Business		Management.....	68	IT-Mittelstand e. V.	12	SNP	30
Solutions	54	Realtech.....	49	Hagemann Snabe, Jim,		Schneppe, Sirko, Ageto	33
Cetova	30	Risk Management		SAP	17, 26, 51	Sepold, Olaf,	
Ciber	70	Association e. V. (RMA).....	38	Häußermann, Dirk,		Oki Data Corporation	49
Cisco	76	RMA-Jahreskonferenz.....	38	Informatica Corporation.....	48	Seyfried, Markus,	
Communication World	33	Roche Diagnostics	39	Hay, Michael,		Brainloop	34
Compamedia	8	Roland Berger Strategy		Hitachi Data Systems.....	7	Sikka, Vishal, SAP	17, 21, 26, 62
Computerwoche	9	Consultants.....	32	Heftberger, Horst,		Sinn, Peter,	
Connected Products	57	Sage Software	36	Hitachi Data Systems.....	7	CP Corporate Planning	18
Consilio	80	SAP Ventures	62	Hengstschläger, Markus, Prof.,		Snowden, Edward.....	12
CP Corporate Planning.....	18	Seal Systems	72	Universität Wien	7	Spohn, Marian.....	74
Damaico	63	Seeburger.....	74	Hensel, Volker, Realtech	49	Starke, Jörg, Timconcept.....	55
Detecon International	9	Smilog	14	Hingerl, Werner,		Stelz, Holger, Uniserv	64
Deutschen Akademie der		SNP Schneider-Neureither &		Hitachi Data Systems.....	49	Stoks, Dan,	
Technikwissenschaften e. V.	57	Partner	30	Hoepfner, Jörg-Guido,		Good Technology.....	49
DSAG	13, 17	Sto AG	72	Q-Partners Consulting und		Stürner, Günther, Oracle	28
Ecenta	13	SuccessFactors	17, 32	Management.....	68	Sütterlin, Frank, SAP	39
ERP sourcing.....	49	Suse Linux.....	82	Hofmann, Jörg, Pikon.....	55	Vaske, Heinrich,	
Evers & Jung	23	Symantec	49	Hübner, Stefan, Smilog.....	14	Computerwoche	9
Fabasoft.....	9	Tangro	10	Huemer, Harald,		Vettel, Sebastian, Red Bull.....	36
FC Bayern München.....	33	TCS	6	Hitachi Data Systems.....	49	Volpert, Joachim, KWP Kümmel,	
Flexera Software.....	8	Teradata.....	18	Hurd, Mark, Oracle	28	Wiedmann + Partner	
Forrester Research.....	6, 33	Timconcept.....	55	Jánszky, Sven Gábor,		Unternehmensberatung.....	45
Frankfurter Buchmesse	10	Trend Micro.....	60	2b Ahead	10	Wender, Cynthia, HP.....	10
Fritz & Macziol	49	T-Systems.....	22	Kagermann, Henning, Prof. ..	56-58	Wüst, Peter, NetApp	66
GEA Westfalia Separator		TÜV Süd.....	38	Kaiser, Hans, Ecenta	13	Zillmann, Mario,	
Group	74	Uniserv	64	Kawashima, Terry,		Lünendonk.....	18
G.I.B.	31	Zühlke Engineering.....	57	Oki Data Corporation	49	Zupsic, Andy,	
GL Consulting.....	30			Kicherer, Stefan, Seeburger	74	Progress Software.....	49
Good Technology.....	49			Koch, Niklas, Antauris	49		
Google	44			Koederitz, Martina, Bitkom	57		
Grün Software.....	12			Kollatz-Ahnen, Matthias	23		
Gulp	50			Komus, Ayelt, Prof.,			
Handelsblatt Jahrestagung.....	30			Hochschule Koblenz.....	44		
Hilti	32			Kötter, Karsten, cbs Corporate			
Hitachi Data Systems.....	7, 49			Business Solutions	54		
Hitachi Ltd.	7			Krey, Friedrich, Suse Linux.....	82		
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg	8			Kümmel, Hartmut, KWP			
HP	10			Kümmel, Wiedmann + Partner			
IBI Research.....	64			Unternehmensberatung	45		
IBM	21, 22, 26, 28			Landwehrkamp, Lars,			
IDC	32			All for One Steeb	6		
iGrafx	10			Lee, Kevin, Marussia	37		
Ikor Financials	23			Letellier, Christophe,			
Infoma	49			Sage Software	36		
Informatica Corporation.....	48			Leukert, Bernd, SAP.....	58		
IntraWorlds	52			Lykkegaard, Bo, IDC	32		
KPMG.....	33			Macziol, Eberhard,			
				Fritz & Macziol	49		
				Marakovic, Nino,			

PERSONENINDEX

Abolhassan, Ferri, T-Systems.....	22	Actiware	23
Adamik, Petra	18, 28	arcplan	7, 8
Ahmet, Ibrahim,		cellent.....	9
Oki Data Corporation	49	Ciber	13
Althapp, Peter, Q-Partners		E-3 Abo	U3
Consulting und Management ...	68	E-3 App	15, 79
Armstrong, Mark,		E-3.de.....	Cover
Progress Software.....	49	Empirius.....	37
Baldi, Mario, Camelot ITLab	39	HR Integration.....	53
Baumann, Hans Rudolf,		IT Management	73
ERP sourcing.....	49	NetApp.....	29
Bender, Jens, IntraWorlds.....	52	PAC	94
Berghaus, Stefan, Ciber.....	70	Pikon	35
Bianchi, Jules, Marussia	36	Readsoft	65
Binney, Bill	30	SAP.....	U4
Bofinger, Peter, Prof.,		Seeburger	31
Universität Würzburg	38	Trend Micro.....	U2
Brandt, Werner, SAP	6		

ANZEIGENINDEX

Actiware	23
arcplan	7, 8
cellent.....	9
Ciber	13
E-3 Abo	U3
E-3 App	15, 79
E-3.de.....	Cover
Empirius.....	37
HR Integration.....	53
IT Management	73
NetApp.....	29
PAC	94
Pikon	35
Readsoft	65
SAP.....	U4
Seeburger	31
Trend Micro.....	U2



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.



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

Hier finden SAP-Bestandskunden und -Partner detaillierte Informationen, kontroversielle Meinungen und SAP-affine Nachrichten. E-3 Chefredakteur Peter M. Färinger: „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.



Jetzt kostenlos abonnieren: www.e3abo.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.

