

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Business Enabler

Dietrich Schmitt, Geschäftsführer bei Unisys Deutschland, sprach mit dem E-3 Magazin über anstehende IT-Transformationen und die zukünftige Rolle des SAP-CIO und CCoE-Leiters als Business Enabler. Die Analysten von Gartner sehen einen Chief Digital Officer (CDO). Veränderungen in der SAP-Community sind angesagt.

Seite 54

SAP AGB reloaded

Seite 34

TechEd Nachbericht

Seite 26

Hana spricht SQLScript

Seite 86





Nearline Storage für SAP®-Anwendungen



Günther Reichling, Geschäftsführer PBS

Überwinden Sie die Hindernisse bei der Verwaltung großer SAP-Datenmengen ...

Die Nearline-Storage-Lösungen von PBS eröffnen völlig neue Möglichkeiten im Management sehr großer Datenmengen, gleich ob in transaktionalen oder analytischen SAP-Systemen. Sie sind dabei so vielfältig wie die Anforderungen unserer zahlreichen Kunden: entweder rein ADK-basiert oder unter Einsatz modernster spaltenbasierter Datenbanktechnologie.

... und bauen Sie eine Brücke zu SAP HANA®

PBS-Lösungen werden in traditionellen SAP ERP- und BW-Anwendungen längst erfolgreich eingesetzt. Bei einem Einsatz unter SAP HANA sind die Kostenersparnisse, die damit erzielt werden, besonders hoch.

Unglaublich? Testen Sie unsere Software unverbindlich und kostenfrei.



www.pbs-software.com

Das ABC-Referenz-Modell von Computerpionier Douglas Engelbart wird SAP-Standard



Peter M. Färinger

Ein schlechtes Jahr für SAP-Bestandskunden

Begonnen hat es mit Suite on Hana und der Verunsicherung Tausender Oracle-, DB2- und MS-SQL-Anwender. Geendet hat es auf der SAP TechEd 2013 Las Vegas mit der Ankündigung von CTO Vishal Sikka, dass die Hana-Plattform das Kerngeschäft von SAP ist. Geschäftsprozesse und betriebswirtschaftliche Standardsoftware haben ausgedient.

Immer wenn man glaubt, es kann nicht noch schlimmer kommen – passiert es dann doch: Während des abgelaufenen Jahres wurden viele SAP-Bestandskunden mit sanfterm Druck in Richtung Suite on Hana gedrängt. Das Ergebnis ist desaströs: Laut den Analysten von Gartner gibt es weltweit nur 25 SAP-Bestandskunden, die Teile der Business Suite produktiv auf Hana am Laufen haben – inklusive SAP selbst, wo seit der CeBIT 2013 das CRM on Hana und seit einigen Wochen ERP on Hana ausprobiert wird. Beim Suite-on-Hana-Referenzkunden John Deere (Traktorenhersteller) waren einige Tausend Mannstunden für das Customizing notwendig. Somit rieten die Analysten beim traditionellen Gartner Symposium ITXpo in Barcelona auch zur Vorsicht: Man soll sich sehr genau die Lösungen bei den Referenzkunden anschauen, bevor man sich in das Hana-Abenteuer stürzt. Der „Flurfunk“ in Walldorf berichtet, dass bisher noch kein Suite-on-Hana-Customizing ohne massive Hilfe der SAP auf den Weg kam und bei SAP selbst die CRM/ERP-Installation einmal pro Tag ins Stolpern kommt.

Aber alles Jammern hilft nichts mehr: Der Zug Richtung Hana-Datenbank ist abgefahren – was noch nachvollziehbar ist. Es kommt jedoch noch schlimmer: Der SAP Chief Technology Officer ist von seiner Hana-Datenbank so begeistert, dass er daraus eine ganze Plattform für alle SAP-Produkte dreheln will. Eine Hana-Plattform erscheint ihm als das singuläre Kernkonzept einer künftigen SAP-Strategie. Anhand des ABC-Referenz-Modells von Computerpionier Douglas Engelbart skizzierte Sikka auf der SAP TechEd in Las Vegas, USA, seine Überlegungen: Die Hana-Plattform stellt die alleinige Kompetenz dar und soll Träger der A-Activities sein. Die B-Activities sind der Support für A in Form von Infrastruktur- und Qualitätssicherungsmaßnahmen. Die C-Activities sind den B-Activities nachgelagert und sollen diese analysieren und optimieren. Nichts wirklich Neues! Eine einfache Klassifizierung einer beliebigen Aufbau- und Ablauforganisation. A, B und C: Es entsteht bestenfalls ein vernetztes System, das sich selbst reguliert (siehe Kybernetik). Das für SAP-Bestandskunden Erschreckende ist lediglich der Umstand, was Sikka als A-Activities ansieht: Es sind nicht die seit vierzig Jahren erprobten und weiterentwickelten Geschäftsmodelle, das enorme betriebswirtschaftliche Wissen in Walldorf – nein, es ist ein simples Stück Technik mit dem Namen Hana. „Unsere A-Tätigkeit sind die Plattformen“, schockierte Vishal Sikka das TechEd-Publikum. „Die B-Aufgaben sind unsere

Applikationen, die es uns ermöglichen, die Plattformen zu bauen.“ Also kommen nach Hana (A-Activities) nun die B-Activities ABAP und Java, OData und SolMan, NetWeaver und Eclipse (siehe auch TechEd-Nachbericht auf Seite 26, dort ist zu lesen, dass SAP sehr massiv auf Open-Source-Technologien setzt). Die C-Activities könnten dann letztendlich die tradierten, betriebswirtschaftlichen und organisatorischen SAP-Lösungen sein.

SAP wird sein Alleinstellungsmerkmal verlieren! Vielleicht hat SAP mit Hana Erfolg. Tatsache hingegen ist, dass es IT-Plattformen wie Sand am Meer gibt. Hier könnte SAP lediglich mit einem Hana-Open-Source-Modell Aufmerksamkeit erringen – alles andere lässt den ERP-Weltmarktführer in der Bedeutungslosigkeit versinken (siehe CIO-Umfrage der Gartner-Analysten auf Seite 22 dieser Ausgabe). Die Hana-Plattform ist keine tragfähige Strategie für einen globalen ERP-Konzern. Das Geschäftsprozesswissen und die Betriebswirtschaft der Business Suite hingegen sind sehr wohl einzigartig und das erfolgreiche Alleinstellungsmerkmal der vergangenen vierzig Jahre: R/3 einen attraktiven Unterbau zu geben ist schlau, aber nicht erfolgsentscheidend, siehe NetWaver. Und schon lauert die nächste Gefahr: Bisher war die Datenbank Hana fast konkurrenzlos. Nun zeigen sich Oracle und IBM mit veritabler In-memory-Computing-Technik, aber laut den Analysten bei Gartner kommt 2014 die wirkliche Herausforderung von Microsoft. Der SQL-Server wurde jahrelang auf R/3 trainiert. Die Version 2014 bekommt eine Hana-ähnliche In-memory-Computing-Komponente und überholt damit die Hana-Datenbank von rechts! Schnell ist fast alles, was sich als In-memory Computing definiert. Aber SAP selbst gesteht ein, dass Hana noch nicht auf ERP und Business Suite optimiert ist. Diese jahrelange und teils mühevollen Optimierungsarbeit hat aber der MS-SQL-Server bereits hinter sich. Mit einer In-memory-Komponente wird der SQL-Server kommenden Jahr die vielleicht bessere Wahl sein.

Peter M. Färinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

Hausmitteilung: Die schuldige Jugend

Ach, früher war alles besser! Es gab weniger Autos, demzufolge auch weniger Staus und Feinstaubbelastung. Die Scheidungsrate war verschwindend gering und die meisten Familien lebten in klassischen Strukturen: Der Vater ging arbeiten und brachte das Geld nach Hause, die Mutter kochte, wusch und kümmerte sich um die Kinder, die Kinder genossen eine fundierte Schulbildung, waren wohlbezogen, freundlich und wussten schon früh, was sie mit ihrem Leben anfangen wollten oder sollten. Uneheliche oder ledige Kinder waren nahezu tabu. Jeder hatte seinen Platz in der Familie und in der Gesellschaft. Ja, früher war wirklich alles besser.

Solche Sätze hört man dieser Tage nicht nur von Senioren oder unverbesserlichen Zukunftspessimisten. Auch bei den Münchner Medientagen im Oktober 2013 machte der deutsche Zeitungsverleger Dirk Ippen die Jugend als Schuldigen fest, als es um die Frage ging, was das Internet mit dem Journalismus mache. Natürlich kann man Herrn Ippen nun seinerseits einen rückwärtsgewandten Blick vorwerfen und seine sehr zweifelhafte Aussage mit Gelächter quittieren. Doch damit würde man das Problem nicht lösen. Natürlich hat die Jugend von heute – und nicht nur die Jugend – andere Gewohnheiten, sei es bezüglich ihres Lese- oder Sehverhaltens, ihrer Berufsgestaltung, ihrer Karriere- oder Familienplanung. Das gesamte (Berufs-)Leben dreht sich mittlerweile um das geflügelte Wort „Work-Life-Balance“. Dazu gehört unter anderem die Entscheidungsfreiheit, seine Zeitung oder sein Medium dann zu konsumieren, wann man Zeit und Lust dazu hat. Mann und Frau sind heute nicht mehr dazu gezwungen, die Zeitung in aller Herrgottsfrüh beim Frühstück zu lesen, die Menschen sind nicht mehr nur zeit-, sondern auch ortsunabhängig. Doch dies allein auf die Jugend zu beschränken wäre falsch. Insofern herrschte bei den Münchner Medientagen

Einigkeit darüber, dass das Internet aus unserem Leben (zu dem auch der Journalismus und Medien allgemein gehören) nicht mehr wegzudenken ist.

Vielleicht eine etwas späte Erkenntnis, mögen sich nun einige von Ihnen denken. Ja, Sie haben recht. Immerhin leben wir im Jahr 2013 und das Internet ist – gelinde gesagt – nicht mehr die neueste Erfindung. Dennoch hat sich die Medienbranche bis heute kaum mit diesem Wandel auseinander gesetzt, geschweige denn nach Lösungen gesucht. Viel lieber wird nach Schuldigen gesucht, bevorzugt immer dann, wenn wieder ein Traditionsprintprodukt eingestampft wird. Dann reibt man sich fassungslos und fragend die Augen, macht die Jugend als Täter aus, die mit einem Überangebot an Smartphones und Tablets angeblich keine Lust mehr darauf hat, täglich beim Frühstückstisch eine altbacken anmutende Zeitung durchzublätern. Und die Opfer sind schnell ausgemacht: Arbeitslose Journalisten, Hartz-IV-Redakteure und Traditionsblätter, die eine Ode auf die Vergangenheit anstimmen und sagen, ja früher, da war wirklich alles besser!

Zwischen all den Misstönen und Beileidsbekundungen, in einer untergehenden Branche zu arbeiten, war bei den Medientagen in München aber auch etwas Optimismus zu spüren. Da war beispielsweise die Rede von „Relevanz“, von „unverwechselbaren Inhalten“ und von „Qualität im Journalismus“. Auch legte PricewaterhouseCoopers eine Studie vor, nach der die Medienbranche bis 2017 jährlich um rund 2,3 Prozent wachsen werde. Ein besonders kräftiges Wachstum wird dabei in den Bereichen Internet und Onlinewerbung erwartet. Es scheint, als hätten einige Medienschaffende verstanden, sich mit dem Wandel und dem Internet produktiv auseinanderzusetzen, und den Blick zukunftsorientiert nach vorne gerichtet.

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):

Robert Korec
Tel.: +49 (0) 89 / 210284-20
robert.korec@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

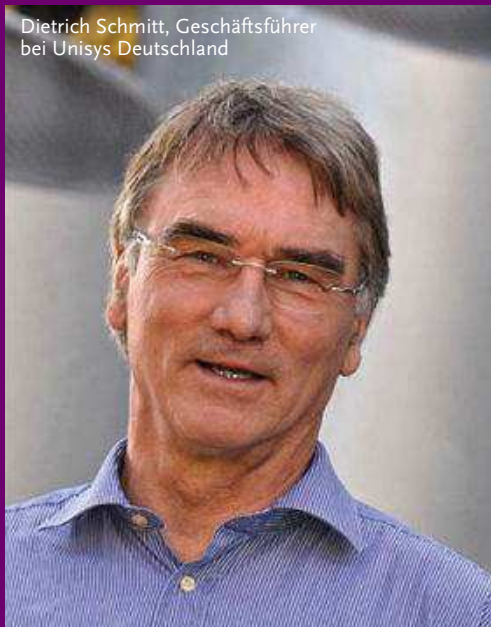


DIGI Plus



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.



E-3 Coverstory: Business Enabler

IT im Transformationsprozess:
Der CIO ist Treiber und Getriebe-
ner, Business Enabler und Domp-
teur zugleich. Er kann den Tsuna-
mi an digitalen Möglichkeiten nur
mit Unterstützung aus der Com-
munity bewältigen.

■ ■ ■ ab Seite 56



Befreite Software:

Urteil des Landgerichts Hamburg
bringt mehr Freiheit auf dem Markt für
gebrauchte Software. ■ ■ ■ Seite 34



TechEd 2013:

SAP CTO Sikka: Schneller, offener
und Apple ein Stück ähnlicher.

■ ■ ■ Seite 36



Paradigmenwechsel:

Fachkräftemangel stellt Bewerbung
auf den Kopf. Von Beate Kühne

■ ■ ■ Seite 51



Fit für die Zukunft:

Kurier-, Express- und Paketdienstleister
effizienter einbinden. Von Eric Rotzoll

■ ■ ■ Seite 80

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Ein schlechtes Jahr für
SAP-Bestandskunden
- 04 Hausmitteilung:
Die schuldige Jugend
- 11 Monatskarikatur:
BuByDe ist tot! Steig ab!
- 12 Das aktuelle Stichwort:
Die 10 Top-Irrtümer zu Big Data
- 16 no/name:
Weihnachten für die SAP-Community
- 20 Cloudability
- 32 IDC kommentiert: SAP und Accen-
ture: MPS-Lösung aus Partnerschaft
- 99 www.e3community.info
- 111 Satire Das Letzte:
Abschied aus Europa
- 112 Rätselhaftes aus der Community
- 113 Vorschau
- 114 Index

SCENE

- 06 SAPanoptikum
- 14 Torchancen durch Hana
- 17 Volle Energie voraus!
- 18 Keine Angst vor Modellierungs-
Software
- 21 SBB: Integrierte Mobilplattform
- 22 Kommentar: Hana ohne Mehrwert

- 24 Buchtipps Dezember/Januar
- 26 TechEd 2013
- 33 Augmented Reality
- 34 Befreite Software
- 37 BME begrüßt Gerichtsentscheid
zu gebrauchter Software
- 40 Community Short Facts
- 42 Roadmap ins Nirgendwo
- 44 Oben angekommen

PERSONAL

- 46 Menschen im Dezember/Januar
- 48 Nachfrage nach SAP-Freelancern:
Beständigkeit im Markt
- 49 Mitarbeiterorientierte Kultur
- 50 Teile und herrsche
- 51 Paradigmenwechsel im Recruiting
- 52 Ausbildung: IT-Sicherheitsexperten
- 52 Informatikmittelschüler
- 53 USA restriktiv

COVERSTORY

- 54 Business Enabler
- 57 Wie der Sportwagen
ein Sportwagen bleibt
- 59 Die Zukunft der IT
- 60 Sieben Schritte in die Cloud
- 62 Global Service Platform
- 63 Risikominimierung

WIRTSCHAFT

- 64 Mobile Kundenbindung für
B2B-Sektor Pflicht
- 65 Moderne IT-Bankenlandschaft
- 66 Innovationslose Banken

MANAGEMENT

- 68 Saubere Sache
- 70 Gemeinsam gegen das Datenchaos
- 72 Kampf gegen Produktpiraterie
- 74 Stolperfälle BRIC
- 76 Unter einen Hut bringen

INFRASTRUKTUR

- 78 Abheben leichtgemacht
- 80 Fit für die Zukunft
- 84 Integrierte IT-Systeme
- 86 Hana spricht SQLScript
- 88 ERP-Surface
- 90 Nutzenstifter

EXTRA

- 93 Editorial: Nachhilfe für ERP
- 94 SAP ERP Branchen-Ausprägung für
den technischen Großhandel
- 95 SAP-Branchenlösungen für
fertigende Mittelständler
- 96 Individualsoftwareentwicklung und
Outsourcing in Banken

Beim SAP Partner Forum in Mannheim überzeugte Ciber Jury und Publikum



Beim SAP Partner Forum in Mannheim am 22. Oktober präsentierte Ciber die Lösung ProfitBoost und gehörte damit zu den sechs Finalisten beim Demo Jam.

Live on Stage

Mit Ciber ProfitBoost, einer Hana-basierten Lösung zur Identifikation von Gewinnpotenzialen in Verkauf und Einkauf, gehörte Ciber beim SAP Partner Forum in Mannheim am 22. Oktober 2013 zu den sechs Finalisten beim Demo Jam.

Die Ciber-Lösung ProfitBoost basiert auf Hana und den Predictive-Analytics-Algorithmen von SAP. Sie ist konzipiert, um große Datenmengen mithilfe komplexer Algorithmen zu untersuchen, auszuwerten und zur Umsetzung in Vertrieb und Einkauf zur Verfügung zu stellen. „Wir nutzen für die Lösung nicht nur die Geschwindigkeit der SAP-Hana-Plattform, sondern auch die darin eingebauten vorausschauenden Algorithmen“, sagt Volker Kyra, Director SAP Alliance bei Ciber Deutschland. „Dadurch kann unsere

Lösung in weniger als einer Woche live sein und gibt dem Nutzer praktische, leistungsorientierte Informationen und sofort umsetzbare Handlungsempfehlungen.“ Vor rund 200 Zuschauern präsentierte das Unternehmen die Lösungssuite in einer Live-Demo und überzeugte damit die Jury und das Publikum.

Das SAP Next Generation Partner Forum 2013 in Mannheim stand im Zeichen von Innovationen, die Unternehmen neue Erfolgsstrategien ermöglichen und somit Wachstumsimpulse setzen.

Die Entwicklungen wurden im Laufe des Sommers eingereicht – die besten sechs wurden von den Machern selbst auf der Bühne präsentiert. Mit Ciber ProfitBoost erreichte Ciber 2013 bereits das Finale des SAP Hana Partner Race.

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

ciber®

Client focused. Results driven.



arcplan – BI & Planung
Einfach und Schnell

www.arcplan.de It simply works™



„Coresystems ist es in kurzer Zeit gelungen, sich mit einem innovativen Lösungsangebot in einem hart umkämpften Markt zu etablieren. Selbst bei Projektvergaben internationaler Großkonzerne kann sich das junge Unternehmen mit führender Technologie, Prozesskompetenz und Kundennähe behaupten. Das Konzept stimmt und trifft die Marktbedürfnisse. Deshalb bin ich davon überzeugt, dass Coresystems mit seinem hoch motivierten Team und den vielen neuen Ideen weiterhin sehr erfolgreich sein wird“, sagt **Peter Zencke**, ehemaliges Vorstandsmitglied der SAP. Am 7. November gab Coresystems bekannt, dass das Unternehmen nun mit der finalen Investition von knapp einer Million Schweizer Franken die Serie-A-Finanzierungsrunde nach zwei Jahren abgeschlossen hat. Insgesamt betrug das Investitionsvolumen 14 Millionen Schweizer Franken (über elf Millionen Euro).

Begeistertes Engagement für soziale Projekte

SAP-Freiwilligentag 2013

Zum vierten Mal in Folge hat die SAP Schweiz im Rahmen des SAP Month of Service einen Freiwilligentag durchgeführt. Über 80 Mitarbeiter haben sich am 31. Oktober unter dem Motto „Together for a better community“ für NGOs und soziale Projekte engagiert.

Am SAP-Freiwilligentag standen insgesamt sechs Projekte in den Regionen der drei Firmenstandorte Regensdorf, Lausanne und Biel auf dem Programm. In Regensdorf beispielsweise haben die freiwilligen Helfer in der Kita Chinderhuus Sunne Renovations- und Umbauarbeiten durchgeführt. Dazu gehörten die Erstellung einer Spielwand, die Sanierung des Balkons oder der Aufbau einer Malwand. In Lausanne unterstützten SAP-Mitarbeiter Zugewanderte dabei, sich erfolgreich zu bewerben und eine an-

gemessene Arbeit zu finden. „Es ist uns und unseren Mitarbeitenden wichtig, dass wir als SAP unserer gesellschaftlichen Relevanz gerecht werden und unsere soziale Verantwortung wahrnehmen. Der Freiwilligentag ist darin ein Pfeiler, mit dem wir unseren Mitarbeitern die Möglichkeit geben, etwas außerhalb des normalen Arbeitstages zu bewirken und sich für das Gemeinwohl zu engagieren“, sagt Stephan Sieber, Managing Director SAP Schweiz.

www.sap.de

50-Jahr-Firmenjubiläum und 75. Geburtstag der ersten xerografischen Kopie

Xerox feiert Erfindung der Xerografie

10-22-38 Astoria: Datum und Ort standen in einfacher Handschrift auf einer Glasscheibe. Die Kopie war zwar etwas unscharf, aber es war eine Kopie. Die erste xerografische Kopie der Welt. Am 22. Oktober 2013 jährt sich die Entstehung zum 75. Mal.



Chester Carlson war ein Erfindergeist, wie er im Buche steht: stets neugierig, hinterfragend und experimentierfreudig.

Chester Carlson, ein Patentanwalt, verbrachte einen Großteil seiner Arbeitszeit damit, Patentschriften und Zeichnungen mühsam von Hand zu vervielfältigen. Dem jungen Mann gelang die erste Kopie am 22. Oktober 1938 in einem kleinen angemieteten Raum in Astoria, Queens, mithilfe von Bärappsporen, Schwefel und einer Zinkplatte. Seine Erfindung stellte die Ge-

burtsstunde einer gesamten Industrie dar und führte nicht zuletzt zur Gründung der Xerox Corporation. Auch heute noch ist der xerografische Prozess der Kern der meisten Drucker und Kopierer in Büros auf der ganzen Welt. Zu Ehren seiner wissbegierigen Persönlichkeit und seiner Erfindung feiert Xerox seinen Innovationsgeist. „An einem solch historischen Datum halten Unternehmen normalerweise inne und blicken zurück. Das werden auch wir tun – aber nur für einen Moment. Der tatsächliche Fokus unserer Feierlichkeiten ist nach vorn gerichtet: Darauf, wie Xerox in Zukunft dazu beitragen wird, Arbeitsprozesse zu vereinfachen“, sagt Ursula Burns, Xerox CEO und Vorstandsvorsitzende. Daher lautet auch das Motto des Jubiläumsjahres: „The Next 75“. In Österreich feiert Xerox 2013 sein 50. Firmenjubiläum. Im Mittelpunkt stehen neben den technologischen Fortschritten auch neue Geschäftsmodelle und Services.

www.xerox.at



Analyse in SAP

End-to-End Monitoring

Vom Belegeingang bis zur finalen Buchung direkt in SAP für alle workflowbasierten Prozesse

- ✓ **Transparent**
- ✓ **Nachvollziehbar**
- ✓ **Alerting**



BOOST Your SAP –
die SEEBURGER Business
Integration Suite

Sicher über den Berg

Im Rahmen eines Staatsempfangs zeichnete das bayerische Wirtschaftsministerium am 6. November die Gewinner des Smart Mobile Award 2013 aus. Prämiert wurden innovative Lösungen und Anwendungen der mobilen IT.

Aus zahlreichen Bewerbern in der Kategorie „Start-up“ setzte sich 3D Reality Maps als Sieger durch. Zuvor traf eine sechsköpfige Jury aus Vertretern der Wirtschaft, Wissenschaft und Medien eine Vorauswahl von fünf Unternehmen. Anschließend bestimmte die Onlinecommunity auf Facebook den Gewinner dieser Kategorie. Staatssekretär Franz Josef Pschierer würdigte die Idee und Umsetzung: „Das Angebot des Finalisten 3D Reality Maps stellt eine in jeder Hinsicht wegweisende Innovation dar. Die Applikation macht das Bergerlebnis sicherer, erleichtert die Orientierung und er-

höht zugleich den Spaßfaktor des Nutzers. Und das nicht nur während, sondern auch vor und nach der Bergtour.“ 3D Reality Maps bietet mit der Anwendung 3D Outdoor Guides eine Applikation für Smartphones, die Alpenregionen wirklichkeitsgetreu darstellt. Durch die Integration ausgewählter Touren mit Beschreibung und die Nutzung der GPS-Funktion können Wanderer und Mountainbiker Ausflüge in die Berge planen und umsetzen.

www.communication-world.com

Weiterbildungsspezialist WBS Training erhält Education Partner Award 2012 der SAP

Ausgezeichnete Trainings



Freudige Gesichter beim SAP-Bildungspartner WBS Training (v. l.): Stefan Kreutzer (SAP Education), Ines Töpke (WBS Training), Helga Sender (WBS Training), Claudia Schroeter-Schall (WBS Training), Timo Schütte (SAP Education).

WBS Training wurde als langjähriger Bildungspartner von SAP mit dem ersten Education Partner Award der Region EMEA für Deutschland ausgezeichnet. Der Preis wurde am 22. Oktober 2013 auf dem Bildungspartnertag in der Dresdner SAP-Geschäftsstelle von Timo Schütte (Head of SAP Education Delivery, SAP Education) überreicht.

Helga Sender, Standortleiterin der WBS-Niederlassung in Dresden, nahm die Auszeichnung entgegen. Entscheidende Vergabekriterien waren unter anderem die Aktivität der Partnerschaften, die Innovationsfreudigkeit, die Qualität der Angebote sowie eine umfassende Zufriedenheit in der Zusammenarbeit mit der SAP. SAP-Bildungspartner bieten ihren öffentlich geförderten Kunden

Schulungen zur SAP-Software in einem Live-Schulungssystem der SAP und eine sichere Qualitätskontrolle mit original SAP-Zertifizierungen an. Im Jahr 2012 verzeichnete WBS Training 3162 Teilnehmer in Kursen für SAP-Anwender und 278 Teilnehmer in Kursen für SAP-Berater.

www.wbstraining.de



arcplan 7
Mehr als nur Reporting

www.arcplan.de It simply works™



Richtigstellung: In der Novemberausgabe verwendeten wir beim „Aktuellen Stichwort“ auf Seite zwölf versehentlich ein Foto von Herrn Bertram Geck von MID (Foto links). Den Beitrag verfasste natürlich Dr. Oliver Grün (rechts), Alleinaktionär und Vorstand bei Grün Software sowie Präsident des Bundesverband IT-Mittelstand e. V. Wir bitten, diesen Fehler zu entschuldigen.

Der BPM-Vergleich

Ob dieser Vergleich reich macht, ist nicht bewiesen. Er zeigt aber die unterschiedlichen Lösungsansätze für Business Process Management jenseits von Aris (IDS Scheer): iGrafx vs. SAP.

iGrafx Process for SAP	SAP Business Process Blueprinting
MEHRERE FUNKTIONEN , weil Teil einer größeren Produktpalette	REICH-CLIENT-ANWENDUNG der Business Blueprint Transaktion in SAP Solution Manager
MEHRERE Projektmanagement-VARIANTEN	Hauptsächlich NUR für GRAFISCHE Prozessmodellierung geeignet
ausgerichtet für INTEGRATION mit Fremdsystemen	INTEGRATION von SAP Solution Manager
HOHER Detaillierungsgrad der Prozessmodelle	EINFACHE Anwendung für SAP-User auf Knoten-ebene
GRAFISCH dargestellte Prozesse im XML-Code abgespeichert	KEINE Codeerstellung möglich
Vorgehensmodell: umständliche Verbindung mit Solution Manager	Vorgehensmodell: sehr einfaches Ein- und Auschecken
KANN BPMN 2.0-Diagramme importieren	KANN KEINE BPMN 2.0-Diagramme importieren
KANN Prozessabläufe simulieren	KANN KEINE Prozessabläufe simulieren
BRANCHEN- unabhängiges Angebot	STRATEGISCH ausgerichtet (für SAP-User)
GESAMTNOTE 1,77	GESAMTNOTE 3,73

Das von iGrafx und HP gemeinsam entwickelte Tool Process for SAP sowie SAP Business Process Blueprinting helfen Unternehmen dabei, die SAP-basierte IT und die geschäftlichen Prozesse und Anforderungen miteinander zu verknüpfen und in grafischen Modellen übersichtlich darzustellen. Aber können das beide Tools gleich gut? Und wie unterscheiden sie sich? Die Grafik zeigt eine Gegenüberstellung.

www.igrafx.com

TDS. Die Glücklich- Macher.



Harry Hauck
Leiter Sales &
Business Group

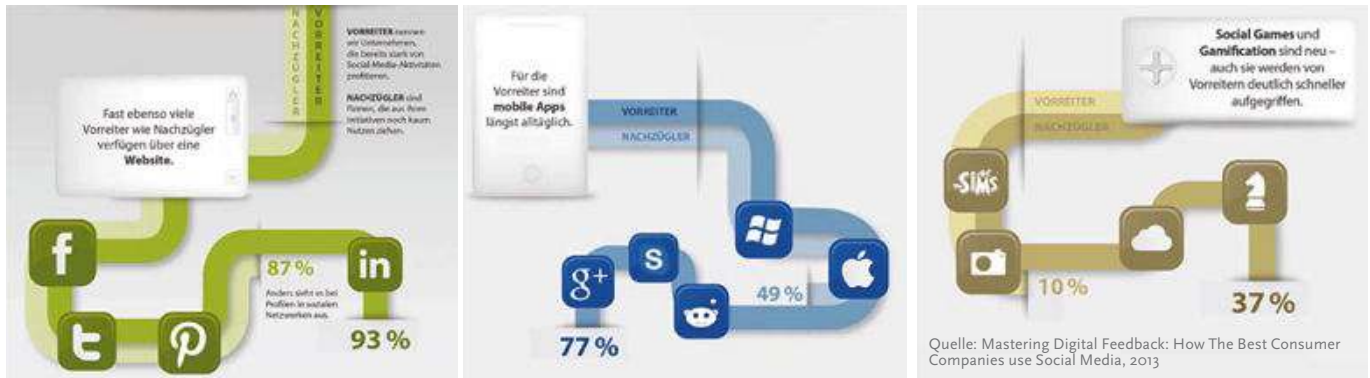
97 % unsere Kunden empfehlen uns weiter.

Bei der TDS dreht sich alles um die Kundenzufriedenheit. Eine sehr hohe Weiterempfehlungsquote von 97 % ist der beste Beweis dafür, dass wir unsere Kunden glücklich machen. In punkto Outsourcing mit höchst effizienten Gesamtpaketen ebenso wie im Daily Business. Wir unterstützen Sie mit einem Kompletportfolio rund um IT Outsourcing und SAP-Dienstleistungen.

>>Testen Sie uns:
tds.fujitsu.com/die-macher



TDS
a Fujitsu company



Social Media hat mittlerweile einen festen Platz in Unternehmen. Die Kommunikation mit Kunden und die interne Zusammenarbeit können dadurch vertieft werden. Doch was zeichnet Vorreiter in der Benutzung von solchen Social-Media-Kanälen aus?

www.tcs.com

Fujitsu kürt Bechtle zum Internationalen Partner des Jahres

Siegermentalität

Bechtle ist der diesjährige Gewinner des Fujitsu-Select-Partner-Program-Awards. Das Unternehmen erhält den Preis „Partner of the Year“ in der Vertriebsregion Europa, Naher Osten und Afrika bereits zum zweiten Mal in Folge.

Fujitsu hatte vorab aus der gesamten Vertriebsregion Channel-Partner ausgewählt, die Spitzenleistungen in einer von acht Kategorien erbracht haben. Die Partner zeichneten sich durch ihre finanzielle Leistungsfähigkeit und Innovationskraft sowie als bedeutende Fujitsu-Botschafter aus. Die nationalen Gewinner der „Partner of the Year“-Kategorie wur-

den automatisch für die internationale Auszeichnung nominiert. Hier konnte Bechtle unter allen Nominierten bei den Kriterien absoluter Umsatz und Wachstum mit Fujitsu, Zertifizierungen mit und Loyalität gegenüber Fujitsu überzeugen. Die Verleihung des Preises fand auf dem diesjährigen Fujitsu Forum statt. Weitere Preise gingen an I-Techo aus Russland, DLI aus Italien und an

das spanische Unternehmen Servicios y Productos Informáticos.

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

FUJITSU



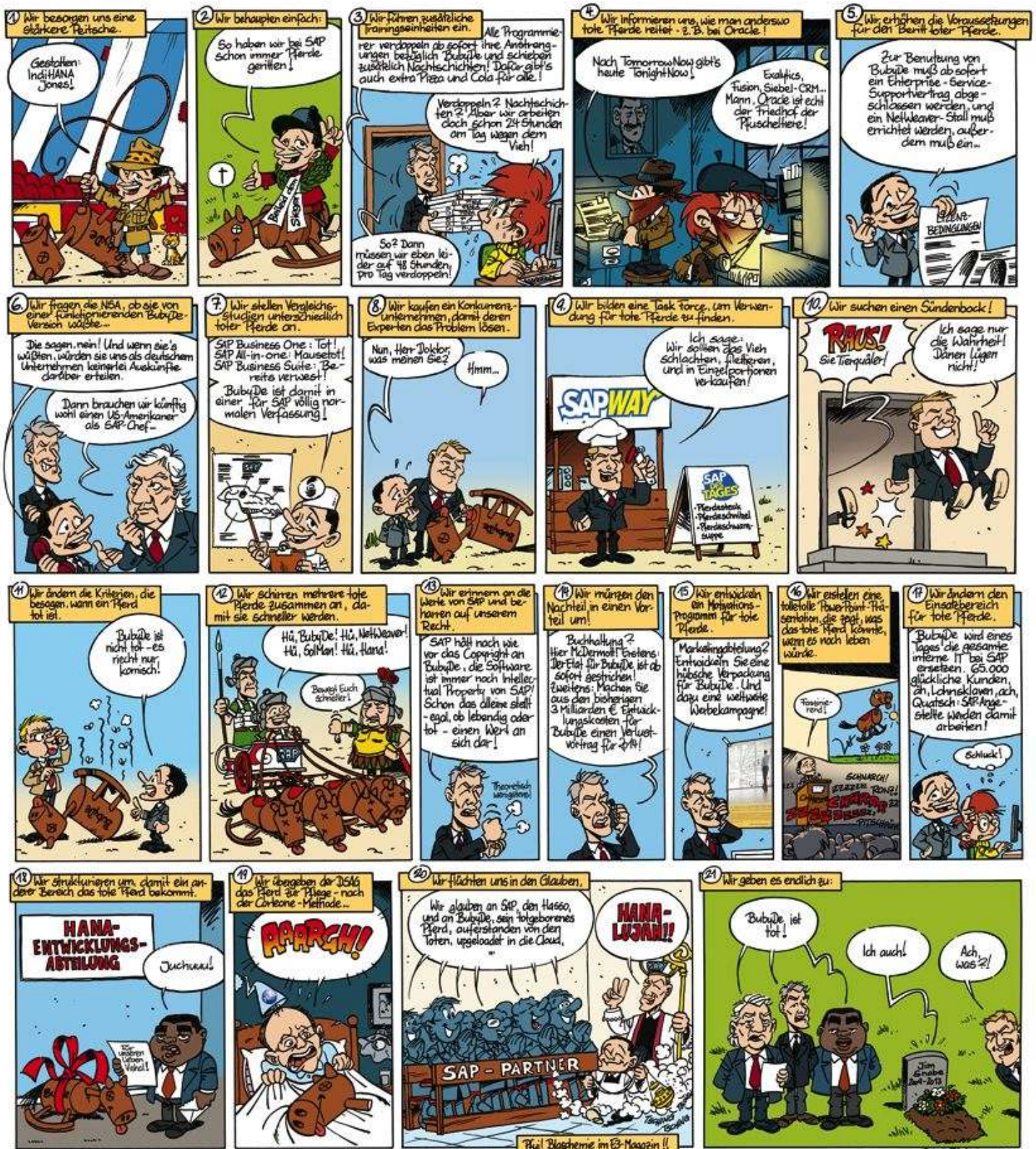
Bernd Seeburger, CEO des gleichnamigen Unternehmens, begrüßte beim ersten Kundentag über 130 Kunden in der voll besetzten Buhlschen Mühle in Ettlingen. Mittels aktueller Kundenprojekte und -vorträge wurden aktuelle IT-Trends aufgezeigt und Antworten gegeben. Zudem konnten sich die Teilnehmer in Breakout-Sessions über Projekte und Lösungen informieren und austauschen. „Wir haben unser Ziel erreicht, unseren Kunden in angenehmer Atmosphäre die Möglichkeit zu geben, Kontakte zu knüpfen, sich branchenübergreifend auszutauschen, Erfahrungen zu teilen, miteinander zu diskutieren und sich gegenseitig zu inspirieren“, erklärt Seeburger.

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

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION

BuByDe ist tot! Steig ab!

Wenn Du entdeckst, dass du ein totes Pferd reitest, steig ab! Das Ende von SAP Business ByDesign ist absehbar: BuByDe ist tot! Noch wollen es nicht alle glauben: Jim Hagemann Snabe, Bill McDermott und Hasso Plattner. Aber Cloud-Prophet und Ex-SAP-Vorstand Lars Dalgaard weiß es ab Bild 8 besser, denn Dänen lügen nie. Auch Vishal Sikka und die SAP-Partner kommen nochmals zu Wort ...



... das aktuelle Stichwort ...

Die 10 Top-Irrtümer zu Big Data

Bei der Suche nach einem persönlichen Anwendungsszenario beziehungsweise Business Case für die Nutzung von Big Data besteht die Gefahr, dass Unternehmen das Thema für sich vorschnell ad acta legen. Denn meist wird als erste Datenquelle für Big-Data-Analysen Social Media genannt, und in dieser Datenquelle erkennen viele für sich keinen Mehrwert. Dabei gibt es zahlreiche weitere infrage kommende Datenquellen. Dieser Beitrag soll mit diesem und einigen weiteren Irrtümern rund um Big Data aufräumen, somit Mut für Big-Data-Vorhaben machen und mehr Klarheit in die Thematik bringen.

1. Nur Social-Media-Daten sind Big

Data: Auch wenn in der allgemeinen Diskussion um Big Data Social-Media-Kanäle die vermutlich meistgenannten Datenquellen sind, gibt es viele weitere Quellen, zum Beispiel: Bio-/medizinische Daten aus Testreihen, Daten von technischen Netzwerken, Daten von Sendern, wie beispielsweise RFID-Tags, Geodaten zu überschwemmungsgefährdeten Regionen, Maschinen- oder Sensordaten, Verkehrsdaten, Wetterdaten, Audiodaten aus Callcentern und Bilddaten aus der Videoüberwachung.

2. Nur im Bereich CRM gibt es

Business Cases: Die Fokussierung auf CRM (Customer Relationship Management) als dem Business Case für Big-Data-Analysen hängt eng zusammen mit der Fokussierung auf Daten aus Social-Media-Kanälen. Allerdings ist die Big-Data-unterstützte Analyse von Kundenbeziehungen nicht für jedes Unternehmen von gleich hohem Nutz- und Mehrwert. Welche Business Cases für ein Unternehmen tatsächlich infrage kommen, ist abhängig von der Branche des Unternehmens, dem Branchenschwerpunkt, dem Geschäftsmodell des Unternehmens, der Unternehmensstrategie, der IT-Strategie, der BI-Strategie etc.

3. Big Data ist nur für Handelsunternehmen von Mehr-

wert: Auch im Zusammenhang mit CRM als dem Business



Ralf Conrads beschäftigt sich seit mehr als zehn Jahren mit Business Intelligence unter anderem mit Schwerpunkt auf das Thema Big Data. Bei der MSG AG ist er mitverantwortlich für die Geschäfts- und Prozessentwicklung im Bereich Business Intelligence und berät Kunden verschiedener Branchen zu Themen rund um BI.

Case steht die Annahme, dass Big Data nur für Handels- oder Medienunternehmen von Mehrwert ist. Bereits der Verweis auf die vielen Big-Data-Quellen widerlegt diese Annahme. So könnten beispielsweise Pharmaunternehmen medizinische Daten aus Testreihen als Big-Data-Quelle für Informationen zur Wirkweise von Wirkstoffkombinationen in Medikamenten identifizieren. Versicherungen könnten Geodaten zu Wind- und Wetterverhältnissen als Big-Data-Quelle zur Einschätzung von zu versichernden Risiken nutzen. Produzierende Unternehmen könnten Sensordaten zur proaktiven Wartung ihrer Produktionsanlagen heranziehen. Es gibt also auch für Nichthandelsunternehmen genügend potenzielle Business Cases.

4. Big Data hat nur für Großunter-

nehmen Mehrwert: Bei der aktuellen Diskussion um Business Cases für Big Data entsteht teilweise aufgrund der als Big-Data-Nutzer genannten Unternehmen Amazon, Apple, Facebook oder Google der Eindruck, dass die Analyse von Big Data nur für sehr große Unternehmen von Nutzen und wegen der notwendigen Ressourcen nur von diesen durchführbar ist. Dabei ist die Größe eines Unternehmens weder ausschlaggebend für Mehrwert bringende

Business Cases noch ein Garant für die erfolgreiche Durchführung von Big-Data-Projekten. Gerade kleinere Unternehmen können aufgrund angenommener flacherer Hierarchien, dichter Vernetzung im Unternehmen selbst und einer ausgeprägteren Kundennähe sehr wohl für innovative Business Cases rund um Big Data stehen. Und der vermeintlich notwendige Ressourceneinsatz lässt sich heute zudem über SaaS-(Software as a Service)- und IaaS-(Infrastructure as a Service)-Modelle abbilden. Also: keine Hinderungsgründe für kleinere Unternehmen per se.

5. Big Data ist ein IT-Thema: Big-Data-Vorhaben sollten

von den Fachbereichen eines Unternehmens ausgehen. Diese kennen die Geschäftsprozesse und können den Mehr-

wert der Analyse von Big Data entsprechend einschätzen. Hierbei ist es empfehlenswert, sich auf der Suche nach dem Business Case auch „frischer“ Anregungen von außerhalb des Unternehmens zu bedienen. In jedem Fall sollten die Business Cases zum Geschäftsmodell des Unternehmens passen. Big Data ist also in erster Linie ein fachgetriebenes Thema und kein technologischer Selbstzweck. Der Umkehrschluss, die IT sei bei Big-Data-Vorhaben „außen vor“ oder bestenfalls zu informieren, wäre aber ein mindestens ebenso großer Irrtum. Die Analyse von Big Data wird durch geeignete Tools ermöglicht. Hier unterstützt die IT die Fachbereiche bei der Technologie- und Tool-Auswahl. Die frühe Einbeziehung der IT und eine enge Zusammenarbeit zwischen den Fachbereichen und der IT können einen kostspieligen Tool-Wildwuchs vermeiden und sind daher unerlässlich.

6. Big Data erfordert in jedem Fall IT-Invests: Big Data erfordert nicht immer Invests in neue Software und Infrastruktur. Zur Analyse von Big Data kann beispielsweise die über viele Jahre etablierte Technologie Data Mining zum Einsatz kommen. Data Mining kann für Business Cases rund um Text Analytics, Predictive Analytics und Preventive Analytics als die Technologie der Wahl dienen. Zumindest Data-Mining-Grundfunktionalitäten werden heute bereits mit einigen BI-Plattformen „out-of-the-box“ angeboten. Sollten sich aufgrund der zu analysierenden Datenvolumen Engpässe auf der unternehmensinternen Infrastruktur ergeben, bieten sich die bereits erwähnten IaaS-Modelle als eine Maßnahme an. Eine exakte Analyse möglicher Ressourcenbedarfe, auch im fachlichen Bereich, ist dennoch zwingend notwendig.

7. Es fehlen innovative Visualisierungstechniken: Die Visualisierung unbekannter Zusammenhänge und Fakten für eine immer größere sowie heterogene Zielgruppe ist in der Tat eine Herausforderung. Zwischenzeitlich gibt es jedoch vielversprechende Ansätze wie beispielsweise Tree Maps, um Zusammenhänge und Fakten in Big Data zu visualisieren. Deutlich wird dies anhand der „Nadel im Heuhaufen“: Stellen wir uns vor, wir stehen vor einem Heuhaufen und sollen die viel bemühte Nadel suchen – aussichtslos! Wie hilfreich wäre es, wenn dieses aus Sicht des Heuhaufens „fremde Objekt“ in irgendeiner Form markiert und wir idealerweise noch auf diese Markierung hingewiesen würden? Auch eine kombinierte Visualisierung kann ein Ansatz sein. Warum nicht beispielsweise über eine 3-D-Visualisierung

eines Autos die Darstellung von Garantie- und Kulanzkosten einzelner Bauteile oder Bauteilgruppen legen? Zusammenhänge werden so viel klarer erkennbar und interaktiver analysierbar als in einem nach Bauteilen gruppierten Spalten-Report.

8. Allein die Masse macht Data zu Big Data: Big data werden nicht allein aufgrund ihrer Menge zu „Big“ data. Üblicherweise werden „die drei V“ Volume, Variety und Velocity zur Definition von Big Data herangezogen. Hierbei bestätigt das erste V, „Volume“, die naheliegende Assoziation sehr großer Volumen detaillierter Daten – ist aber nur ein Merkmal von mehreren.

9. Allein unstrukturierte Daten sind Big Data: Das zweite V, „Variety“, charakterisiert zusätzlich zu „Volume“ die Vielfältigkeit der Daten und umfasst verschiedene strukturierte, teilstrukturierte sowie unstrukturierte Daten.

10. Real-time zu verarbeitende Daten sind Big Data: Das dritte V, „Velocity“, charakterisiert abschließend die Häufigkeit und Dauer des Datenflusses. Insofern sind Real-time zu verarbeitende Daten eine der möglichen Ausprägungen von Datenlieferungsintervallen für Big Data. Im Umkehrschluss sind aber nicht zwingend alle Real-time gelieferten Daten Big Data.

Folgend ein paar Beispiele: Für das operative Reporting von Bestellvorgängen werden alle Änderungen vom transaktionalen Quellsystem unmittelbar nach Änderung an ein BI-System geliefert. Hierdurch ergibt sich zwar ein kontinuierlicher Datenstrom – die gelieferten Daten sind aber klar strukturiert und das Reporting berücksichtigt nur diese Daten => keine Big-Data-Analyse. Die vorherige Datenlieferung wird um „O-Ton“-Kommentare des Kunden beim Bestellvorgang im Callcenter ergänzt. Diese Kommentare sind unstrukturiert und somit anders zu analysieren, sollen aber in eine umfassendere Analyse von Kundendaten, Bestellvorgängen und Kundenzufriedenheit eingehen. In diesem Szenario werden sowohl strukturierte als auch unstrukturierte Daten für die Analyse herangezogen, auch ist der Datenfluss nicht kontinuierlich oder regelmäßig. Letzten Endes kann nur eine unternehmensspezifische Betrachtung über den Mehrwert einer Nutzung von Big Data entscheiden. Eine ernsthafte Auseinandersetzung mit der Thematik ist in jedem Fall zu empfehlen.

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

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



www.cormeta.de

TSG 1899 Hoffenheim: Performance von Spielern im Blick mit SAP Hana



Torchancen durch Hana

SAP hat bekannt gegeben, dass sie ihre Kooperation mit dem Bundesligisten TSG 1899 Hoffenheim intensivieren wird. SAP-Lösungen, die mit Big Data und dem Internet der Dinge arbeiten, sollen den Fußballklub bei der Analyse von Spielerdaten unterstützen.

Der Fußballklub von SAP-Mitgründer und Sponsor Dietmar Hopp läuft ab sofort unter SAP-Logo auf und versucht, mit Business Intelligence durch Hana die eigene Taktik zu schärfen.

Mit Sensoren ausgestattete Spieler und Bälle sollen Daten generieren, die mit Hana analysiert werden. So soll der Verein Echtzeitinformationen über Spieler und Abläufe erhalten, kann Trainings entsprechend auswerten und letztendlich die Performance jedes Einzelnen und des gesamten Teams optimieren. Um die Analyse der Spielerperformance zu unterstützen, entwickeln SAP und Hoffenheim eine Analyselösung, die mit Geodaten arbeitet. Schienbeinschoner,

Trainingskleidung und der Ball selbst sind bei Hoffenheim mit speziellen Sensoren ausgestattet. Leistungsmerkmale sind dabei unter anderem Sprints, Geschwindigkeit und Ballkontaktzeit. Sie werden für die einzelnen Spieler zeitnah berechnet und über eine leicht zu konfigurierende Benutzeroberfläche visualisiert. Mit diesen Daten kann das Training individuell angepasst werden, um strategisch die Stärken und Schwächen jedes Spielers anzugehen und damit einen möglichst effektiven Trainingsplan zu erstellen. So können beispielsweise Spielsituationen in 2-D- oder 3-D-Ansichten räumlich dargestellt werden und Entfernungen, Durchschnittsgeschwindigkeiten und Ballbesitzquote sowie Spielertendenzen ausgewertet werden.

„Ob in der Regionalliga oder in der Bundesliga, wir stehen der TSG 1899 Hoffenheim als Technologiepartner stets zur Seite“, so Gerd Oswald, SAP-Vorstand für Scale, Quality und Support. „Die Echtzeitanalyse von Spieler- und Teamperformance auf Basis von Hana wird uns nicht nur dabei helfen, unser Spiel in neue Dimensionen zu tragen. Sie wird uns auch dabei helfen, Trainings in einer bisher noch nie da gewesenen Art vorausschauend anzupassen.“ Das Lösungsportfolio SAP für Sport und Entertainment soll insbesondere die Sportbranche ansprechen und bietet ein breites Funktionsspektrum für alle Beteiligten, vom Fan über einzelne Sportler und Teams bis hin zu großen Vereinen und Veranstaltungsstätten. Die TSG Hoffenheim setzt seit Jahren SAP-Software ein, darunter ERP für Finanzbuchhaltung, Merchandising und E-Commerce. Für die Zukunft plant der Bundesligaverband die Einführung von SAP Event Ticketing. Somit scheint es auch logisch, dass die deutsche Fußballlegende Oliver Bierhoff Markenbotschafter der SAP wird. Als Manager der deutschen Fußballnationalmannschaft arbeitet Bierhoff gemeinsam mit SAP an Lösungen, die die Interaktion von Sportvereinen, Trainern, Spielern und ihren Fans verbessern sollen. SAP will mit neuen Technologien die Welt des Sports im Tennis, Segeln, Basketball, Motorsport und Fußball verändern. „Es ist für mich eine besondere Ehre, Markenbotschafter von SAP zu sein“, sagte Bierhoff. „SAP wird den Sport in Deutschland und rund um den Globus verändern. Ich bin immer auf der Suche nach neuen Wegen, um das Nationalteam zu verbessern. Mit der neuen SAP Lösung werden wir die Leistung unseres Teams erheblich steigern. Der deutsche Fußball wird dadurch enorm gewinnen.“



Oliver Bierhoff, neuer SAP-Markenbotschafter, und Gerd Oswald, Mitglied des SAP-Vorstands.

www.sap.de

DIGI
plus



„Hoffenheim runs Hana“:
Ein kurzes Video zum
SAP-Einsatz bei der TSG.

Steht auch Ihnen eine Transformation Ihrer SAP-Systeme bevor?

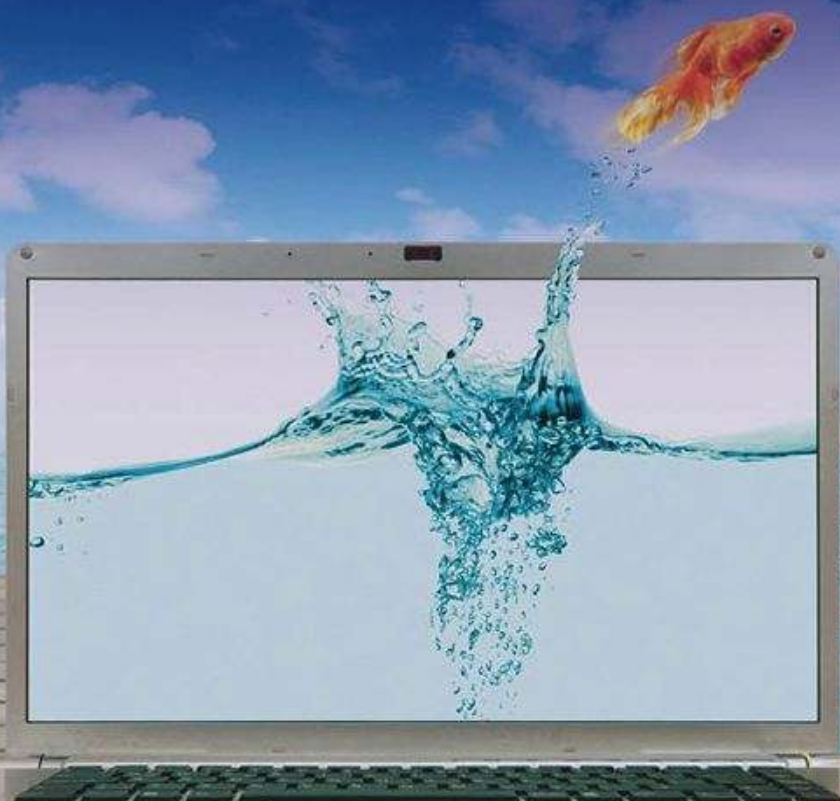
In den letzten Jahren sind in den Unternehmen leistungsfähige, zugleich aber auch komplexe und teure IT-Anwendungssysteme und -Infrastrukturen entstanden. Deren Optimierung bei gleichzeitiger Sicherstellung des Betriebs stellt die IT-Abteilungen bereits heute vor große Herausforderungen. Darüber hinaus verlangt das Business von der IT, die Entwicklung und Einführung neuer und effizienterer Anwendungssysteme voranzutreiben.

Neue Trends wie Cloud Services, Mobile Computing und Big Data erhöhen zusätzlich den Druck auf die IT-Abteilungen, ihre bestehenden IT-Landschaften zu modernisieren und zwar ohne Leistungsverlust oder höhere IT-Budgets. Wird Ihre IT diesen Anforderungen gerecht?

Unisys unterstützt Sie dabei, Ihre IT zukunftssicher zu transformieren und begleitet Sie während des gesamten Umstellungsprozesses. Anwendungssysteme, IT-Infrastrukturen und deren Betrieb werden dabei gesamthaft und insbesondere in ihren Wechselwirkungen betrachtet. Mit Verständnis für die Dringlichkeit von Kostenreduktionen und die Notwendigkeit einer stärkeren Flexibilisierung stehen wir als starker Transformationspartner mit langjähriger Erfahrung an Ihrer Seite.

Wann sind Sie bereit neue Wege zu gehen?

www.unisys.de





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

Weihnachten für die SAP-Community

Das Jahresende soll versöhnlich ausklingen. Zeit, um den Schreibtisch aufzuräumen. Vielleicht auch ein Resümee zu ziehen. Wir haben einen Workshop mit den Analysten von Gartner gemacht, um unsere SAP-Lizenzen zu sichten. Rückblickend ist Erstaunliches in der Community passiert.

Dieses Jahr haben wir uns selbst beschenkt: Von Gartner kam die Idee, in Form eines Workshops unsere Lizenzen zu sichten und zu evaluieren. Heraus kamen spannende Stunden und ertragreiche Erkenntnisse. Wir hatten eine ähnliche Arbeitssitzung 2001 und jetzt sollte nach nun zwölf Jahren die Geschichte weitergeschrieben werden. Natürlich verwenden wir einschlägige Werkzeuge zur Lizenzverwaltung. Unser Controlling und die Hausjuristen machen einen perfekten Job. Und oft genug ist SAP zu einer Lizenzvermessung irgendwo zugegen. Das Thema war somit nicht eine Über- oder Unterlizenzierung! Wir stellten uns eine wesentlich schwierigere Aufgabe: Konsolidierung der vorhandenen Lizenzen mit den möglichen und tatsächlich genutzten Funktionen.

Gleich zu Beginn des Gartner-Meetings gab es einen Powerpoint-Screen, dessen Inhalt mir nicht neu ist, dessen ich mir aber nicht bewusst war: Über die Jahre hat SAP fast das gesamte Lizenzschema adaptiert, nicht immer zum Vorteil von uns Bestandskunden. Kurz nach der Jahrtausendwende war die User-License-Functionality noch das dominierende Modell, neben wenigen Engines-Preisen. Es war die mySAP.com-Zeit etwa von 2000 bis 2002. Dann kam das Zeitalter der Business Suite (2002 bis 2006) und User-License-Functionality sowie Engines waren gleichberechtigt in der Preisliste vertreten. Ab 2006 propagierte SAP vehement Applikationen mit Engines- und Packages-Preisen. Zugegeben, für den Konzern war das immer sekundär von Bedeutung, laufen wir doch unter GEA/PSLE (Anm. d. Red.: Global Enterprise Agreement und Product Support for Large Enterprises mit 17 Prozent Pflegegebühr).

Der Workshop mit Gartner war aber gemeinsam mit den Bereichs-CIOs und Industriebeteiligungen organisiert, sodass wir jedes Lizenz-Thema auf der Tagesordnung hatten. Und es war wirklich interessant, aus höherer Perspektive zu sehen, wie SAP das funktionale Angebot von User Licenses hin zu Engines und Packages verschoben hat. Der Vollständigkeit wegen und für meine Kollegen am SAP-Stammtisch. Die Application User Licenses basieren momentan auf folgenden Typen: Developer, Professional, Limited Professional, Employee, Special oder Customized User, Employee Self Service sowie ESS Core. Die Pointe und gleichzeitig Warnung der Analysten von Gartner ist das verdeckte Wandeln von existierenden Lizenzverträgen. Wer also noch einen alten mySAP.com-Vertrag hat, sollte sich diesen unter keinen Umständen abschwatzen lassen, denn dort können noch viele Benutzerrechte verborgen sein, die mit einem gewandelten Vertrag sich in Luft auflösen oder durch teure Engine-Preise neuerlich aktiviert werden müssen.

Auch wenn man bisher nicht alle Rechte aus dem mySAP.com-Vertrag aktivierte – wer weiß, was die Zukunft bringt? Gartner weist ausdrücklich auf genaues Studium der Lizenzverträge hin plus penible Dokumentation beim Vertragsabschluss über Leistung und Rechte. Warum? Wir leben gemeinsam mit unserer SAP in einer sehr dynamischen Zeit: Was heute noch erlaubt ist, muss morgen durch eine teure Engines eingekauft werden. Sich ständig ändernde Produktnamen und Metriken machen die Sache nicht gerade leicht.

Anderes Thema: Nach der beschämenden E-3 Coverstory im November „Industrie 4.0“ habe ich mich umgehört. Ganz falsch war es nicht, aber der Horizont war zu eng gesetzt. Industrie 4.0 mag ein Thema werden, was jedoch schon ein Thema ist und ein Megatrend wird: IoE, Internet of Everything. Ex-SAP-CEO Henning Kagermann propagierte es in seiner aktiven Zeit: Internet der Dinge. Nur damals wollte noch niemand auf ihn hören. Heute (siehe E-3 November) scheint das anders zu sein und wir stehen erst am Beginn der Entwicklung: Die nächste IT-Revolution wird durch eine sehr simple Tatsache ausgelöst: Jedes Ding, das mehr als 100 Euro kostet, trägt zumindest einen Sensor in sich. Wie gesagt, ich habe mich im Konzern bei den Abteilungen für Produktentwicklung umgehört und fast überall die gleiche Auskunft bekommen. Die Chippreise fallen rapid, sodass fast überall ein Internet-fähiges Interface vorhanden sein wird. Und dann brauchen wir IPv6 und vielleicht Hana, um der Datenmenge all dieser Sensoren wieder Herr zu werden.

Letztes Thema für dieses Jahr: Wer regelmäßig meine E-3 Kolumne liest, weiß um das ambivalente Thema Hana versus DB2 Blu. Am Rande unseres Gartner-Meetings fragte ich nach der Einschätzung der Analysten. Kurze Antwort: Vergessen Sie Oracle und IBM DB2 Blu, denn für SAP-Bestandskunden kommt die „Killer-Application“ von Microsoft mit dem SQL-Server 2014. Dieser wurde jahrelang auf die Bedürfnisse von R/3 trainiert und hat ab kommendem Jahres auch eine In-memory-Computing-Erweiterung. Hana ist heute noch schneller, aber wenig optimiert auf die wahren Bedürfnisse meiner Business Suite – für meinen Konzern wird es somit bei IBM DB2 Blu bleiben, meinen SAP-Stammtischkollegen rate ich, einen Blick auf MS SQL-Server 2014 zu werfen.

Danke für Ihre Treue zu meiner Kolumne, schöne Feiertage und ein erfolgreiches Jahr 2014.

noname@e-3.de

Volle Energie voraus!

Von 11. bis 13. Februar 2014 wird die E-world energy & water erneut zum Treffpunkt der internationalen Energiebranche. Bereits zum 14. Mal findet die europäische Leitmesse der Energie- und Wasserwirtschaft mit begleitendem Kongress in der Messe Essen statt.

Im vergangenen Jahr brach die Veranstaltung zahlreiche Rekorde. Erstmals verzeichneten die Organisatoren 22.160 Besucher und 610 Aussteller. Nicht zuletzt diese Zahlen sorgten dafür, dass seit September 2013 rund 80 Prozent der Ausstellungsfläche der kommenden Veranstaltung gebucht sind. Auch interessieren sich immer mehr Industrieunternehmen für die Messe. In den Vorjahren waren Unternehmen wie Siemens, General Electric, ABB, Bosch, Schneider Electric, Weidmüller, Wago und Phoenix Contact dabei.

Smart Energy

Zum zweiten Mal wird die gesamte Halle 4 für das wachsende Geschäftsfeld „Smart Energy“ zur Verfügung stehen. Ein Forum ergänzt den Ausstellungsbereich mit Podiumsdiskussionen und Fachvorträgen zu aktuellen Marktthemen. „Bereits seit fünf Jahren ist der Gemeinschaftsstand Smart Energy ein beliebter und viel besuchter Branchentreffpunkt auf der E-world. Angefangen mit einem Stand von 500 Quadratmetern präsentieren wir unseren Ausstellern exklusive Flächen in der Smart-Energy-Themenwelt, die eine gesamte Halle einnimmt. Die positive Entwicklung des Gemeinschaftsstands zeigt den Trend der Branche, den wir gerne aufnehmen“, beschreibt Stefanie Hamm, Geschäftsführerin der conlenergy agentur, die mit der Messe Essen

seit 13 Jahren die E-world energy & water veranstaltet.

Der Kongress

Die E-world energy & water rückt aktuelle Themen der Energie- und Wasserwirtschaft in den Fokus. Präsentiert werden Dienstleistungen und Produkte aus den Bereichen Strom-, Gas-, Wasserwirtschaft, Energietechnik und Energieeffizienz. Experten und Entscheider informieren und diskutieren im begleitenden dreitägigen E-world-Kongress. Unter anderem wird Prof. Klaus-Dieter Borchardt, Direktor Energiebinnenmarkt der Europäischen Kommission, in seiner Keynote über den Aufbau eines integrierten europäischen Strommarktdesigns in der Strommarktkonferenz referieren. Diese wird von den zwei halbtägigen Konferenzen, der Übertragungsnetzkonferenz und der Stromhandelskonferenz, ergänzt. Erstmals wird auch eine Small-Scale-LNG-Konferenz initiiert. David Graebe, Leiter der Gas & Transport Division von Gazprom Germania, wird die Geschäftschancen für Energieversorger im Small Scale LNG Market aufzeigen. In der Internationalen Gasmarktkonferenz werden aktuelle Entwicklungen im Gasmarkt aufgegriffen. Weiterhin sollen in einer halbtägigen Konferenz die „Positionierungsfelder für Wohnungsunternehmen in der Energiewirtschaft“ beleuchtet werden.

www.e-world-essen.com



Nach dem Erfolgsjahr 2012 erwarten die Veranstalter der E-world energy & water in Essen erneut einen Besucher- und Ausstellerrekord.

SAP-SYSTEMKOPIEN

Kinderleicht kopieren und klonen.

Blue 
SystemCopy
simply the same

Blue 
Clone
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

Keine Angst vor Modellierungs-Software

Unter dem Motto „Model Your World“ fand die diesjährige MID Insight 2013 im Messezentrum Nürnberg statt. Beim größten deutschsprachigen Kongress für Business Process Management (BPM) konnten sich über 500 Besucher ein Bild von den Trends und Innovationen in der Modellierung von BPM und Business Intelligence (BI) über SAP bis zu Serviceorientierten Architekturen (SOA) machen. Der Veranstalter MID stellte zwei neue Tools zur Prozessmodellierung vor.

Mit Model Warehouse hat MID ein Tool vorgestellt, das es schafft, bestehende Modelle unterschiedlichster Formate recherchierbar, analysierbar und miteinander verknüpfbar zu machen. Ähnlich einer Suchmaschine können die Modelle verschiedenster Modellierungswerkzeuge und -hersteller zentral erfasst, auffindbar gemacht und untereinander integriert werden – ohne vorhandene Software ablösen zu müssen. Durch die zentrale Ablage sind alle Modelldaten jederzeit schnell abrufbar – entweder über eine Cloud-Lösung oder On-Premise innerhalb der eigenen IT-Struktur des Nutzers.

Dadurch ist eine rückwirkende Sicherung von Investitionen möglich, da existierende Modelle weiterhin genutzt werden können. Unternehmen könnten Umschulungskosten für Mitarbeiter

sparen. Die gemeinsam nutzbaren Informationen erhöhen Kollaboration und Kommunikation der Fach- und IT-Abteilungen. „Das MID Model Warehouse gibt den Anwendern die Möglichkeit, die heterogene Tool-Landschaft beherrschbar zu machen. Verschiedenste vorhandene Modelle können unternehmensweit weiterverwendet werden – ohne hohe Software-Substitutionskosten. Die tool- und modellübergreifende Kollaboration bietet erhebliche Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden“, erklärt Bertram Geck, Vorsitzender Geschäftsführer der MID.

Ortsungebundene Modellierung

Mobile Modellierung für jeden, unabhängig von Vorkenntnissen, verspricht die Anwendung MID Process Note. Fachbereichsanwender, die bisher vor der Komplexität von Modellierungs-Soft-

ware zurückschrecken, können ohne Notationskenntnisse standardkonforme Modelle erstellen. Die App ist sowohl für Apple iPad als auch Microsoft Surface verfügbar und ermöglicht es, Prozessmodelle direkt vor Ort zu erstellen. Über die nahtlose Integration in die bestehende Innovator-Umgebung können unterschiedlichste Anwendergruppen problemlos zusammenarbeiten.

„Mit MID Process Note geben wir dem Fachbereichsmitarbeiter eine App an die Hand, mit der er spielerisch und im Handumdrehen Prozesse modellieren kann“, so Jochen Seemann, Geschäftsführer der MID. Sowohl MID Model Warehouse als auch MID Process Note werden ab dem ersten Quartal 2014 verfügbar sein.

www.mid.de



Eröffnung der MID Insight durch die MID-Geschäftsführer Bertram Geck (l.) und Jürgen Leuschel (r.) mit der Moderatorin Désirée Duray.

Logo	Veranstungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	CLOUDZONE 2014 4. Fachmesse für Cloud Computing 4. bis 6. Februar 2014 Messe Karlsruhe Messeallee 1 76287 Rheinstetten	Mit zwei begleitenden Kongressen und einem reichhaltigen Rahmenprogramm rund um Cloud Computing bietet die CLOUDZONE einen umfassenden Überblick über die Branche. Die Messe findet 2014 parallel zur LEARNTEC statt.	Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH Festplatz 9 76137 Karlsruhe Ansprechpartner: René Naumann (Projektleiter), rene.naumann@krmkg.de
	Sales Marketing Messe 20. Februar 2014 MOC München, Halle 3 Lilienthalallee 40 80939 München	Unter dem Motto „Kunden gewinnen und binden – Impulse für den Vertrieb“ treffen sich Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsleiter von Konzernen und mittelständischen Unternehmen auf der Sales Marketing Messe, um sich über die neuesten und innovativsten Marketing- und Vertriebsstrategien zu informieren.	NETCOMM GmbH Wiesentfellerstr. 1 81249 München Tel.: 089/ 88 94 93 70 Fax: 089/ 88 94 93 79 info@netcomm-gmbh.de
 Messe und Kongress Frankfurt am Main, 25. – 27.02.2014		Die Fachmesse Facility Management mit Kongress gibt einen umfassenden und aktuellen Überblick über das Produkt- und Dienstleistungsangebot im Bereich FM. Das abwechslungsreiche Rahmenprogramm rundet die Veranstaltung ab.	Mesago Messe Frankfurt GmbH Katharina Spohn Rotebühlstraße 83-85 70178 Stuttgart Tel.: +49 711 61946 – 33 Fax: +49 711 61946 – 11 33 katharina.spohn@mesago.com

DSAG-Technologietage 2014 in Stuttgart

Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) e. V. gastiert mit den 8. Technologietagen am 18. und 19. Februar 2014 erstmals im Internationalen Congresscenter Stuttgart. „Level Completed? Aufbruch zu neuen Technologiewelten“ lautet das Motto der Veranstaltung, zu der mehr als 1800 Teilnehmer erwartet werden.

Das Leitmotiv steht für drei Themenschwerpunkte: „Analytics beschleunigt“, „Cloud integriert“ und „Benutzer bereit“. „DSAG-Mitglieder stellen sich zunehmend den neuen SAP-Technologien. Damit wäre der erste Level erreicht. Jetzt müssen die Voraussetzungen in den Unternehmen geschaffen und Vorgehensweisen erarbeitet werden,

damit die Innovationen Nutzen bringend eingesetzt werden können“, erläutert Andreas Giraud, Mitglied im Vorstand der DSAG; Fachressort Technologie. Welche Anforderungen die SAP-Anwender diesbezüglich an den Anbieter stellen, wird bei den Technologietagen ebenfalls thematisiert.

www.techtage.dsag.de

Veranstaltungsort:

ICS – Internationales Congresscenter Stuttgart
Messeplazza 1
70629 Stuttgart

LogiMAT 2014

Die LogiMAT 2014 steht von 25. bis 27. Februar 2014 unter dem Motto: „Intelligent vernetzen – Komplexität beherrschen“.

Die LogiMAT bietet einen Überblick über die Intralogistik-Branche. Internationale Aussteller zeigen Technologien, Produkte, Systeme und Lösungen zur Rationalisierung und Kostenoptimierung der innerbetrieblichen logistischen Prozesse. Eine große Anzahl der Messebesucher

kommt aus dem Groß- und Einzelhandel und nutzt die unterschiedlichsten Vertriebskanäle: Stationärer Handel, Katalog, E-Commerce und zunehmend Multi-Channeling. Im Rahmen der Messe findet erstmalig das Forum TradeWorld statt.

www.logimat-messe.de

Veranstaltungsort:

Neue Messe Stuttgart
am Flughafen

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

Cloudability

Immer mehr SAP-Hosting-Verträge werden auf Cloud-Modelle umgestellt. Zu diesem Ergebnis kommt SAP-Hosting-Radar 2013. Zum zweiten Mal hat das Marktanalyse- und Beratungsunternehmen PAC führende Anbieter von SAP-Hosting-Services auf Herz und Nieren geprüft.

Wie bereits im Jahr 2011 hat PAC die spezifischen Kompetenzen und Zertifizierungen, Referenzen, Ressourcen, Portfolio und Vertrieb, Vertrags- und Preismodelle, Partnerschaften, Organisation der Leistungserbringung sowie Kundenzufriedenheit für jeden einzelnen Provider analysiert und bewertet.

Alle bewerteten Anbieter zusammen stehen für mehr als zwei Drittel des SAP-Hosting-Umsatzes mit deutschen Kunden. Die Ergebnisse sollen Anwenderunternehmen bei der Auswahl potenzieller Hosting-Partner unterstützen und den aktuellen Status quo im deutschen SAP-Hosting-Markt abbilden.

Waren es bei 2011 noch wenige Vorreiter, die dem Cloud-Trend auch innerhalb ihrer SAP-Hosting-Modelle Rechnung getragen hatten, haben mittlerweile fast alle betrachteten Anbieter entsprechend nachgezogen. Dies ist gekennzeichnet von einer zunehmenden Standardisierung, einer teilweisen „Paketisierung“ der Angebote, einer steigenden Flexibilisierung der Vertragsmodalitäten, nutzungsbasierten Preis- und Abrechnungsmodellen sowie einer sich immer mehr durchsetzenden plattformbasierten Leistungserbringung. Umfang und Tiefe der „Cloudability“ sind aber nach wie vor sehr unterschiedlich.

Karsten Leclerque
ist Principal Consultant Outsourcing & Cloud bei PAC.



Anders als noch vor zwei Jahren bieten mittlerweile fast alle Provider im Storage-Umfeld zeitnah nach oben und unten skalierbare Ressourcen über As-a-Service-Modelle an. Dies gilt allerdings nur teilweise für Server-Hardware und Betriebssysteme.

Gerade mit flexiblen und nutzungs-basierten Preismodellen wird im Sinne des Cloud-Trends gerne geworben. Die tatsächliche Flexibilität aber variiert von Provider zu Provider sehr stark. Während bei den Verträgen einzelne Provider Festpreisbestandteile von weniger als 20 Prozent akzeptieren, dominieren im Durchschnitt nach wie vor Festpreise von mehr als 50 Prozent. Und dieser Anteil hat sich in den vergangenen zwei Jahren nicht wesentlich verändert. „Der Umfang der Flexibilisierung ist natürlich limitiert“, so Karsten Leclerque, Principal Consultant Outsourcing & Cloud bei PAC. „Sie hängt nicht nur von den technischen und methodischen Fähigkeiten des Providers ab, sondern auch stark von Faktoren wie Asset- und Mitarbeiterübernahme sowie Scope und Laufzeit des Vertrags. Hinzu kommt, dass Kunden nicht selten bessere Planbarkeit und Überschaubarkeit einem komplexen Preisfindungssystem vorziehen. Daher haben wir im Radar nicht nur die Flexibilität des Preismodells selbst, sondern vielmehr die Variabilität des einzelnen Providers gegenüber verschiedenen, vom Kunden gewünschten Preismodellen bewertet.“

Auch wie weit ein plattformbasierter Ansatz fortgeschritten ist, variiert. Der Anteil der Bestandskunden, der auf eine providereigene Standardarchitektur zugreift, liegt bei rund 65 Prozent. Dies bedeutet verglichen mit dem durch-

schnittlichen Anteil vor zwei Jahren eine signifikante Steigerung. Die Provider-Community ist sich einig, dass dieser Trend weiter anhält.

Public Cloud: SaaS ja, IaaS nein

Reine Public-Cloud-Angebote, etwa in Form von Add-on-Angeboten zum traditionellen Hosting, konnten bislang im deutschen Markt nicht Fuß fassen. Lediglich einer der untersuchten Anbieter hat bereits entsprechende Lösungen für nicht deutsche SAP-Hosting-Kunden im Einsatz.

Demgegenüber findet Software-as-a-Service (SaaS) zunehmend Verbreitung, beispielsweise je nach Lizenzmodell bezüglich Hosting oder Wiederverkauf SAP-eigener SaaS-Lösungen oder in Form von eigenen oder Third-Party-Lösungen. Einige Provider haben mittlerweile Cloud-Marktplätze etabliert, über die sich ihre Kunden zusätzliche Funktionalitäten mieten können.

www.pac-online.com

Zur Studie

PAC hat für die Untersuchung Anbieter von SAP-Hosting-Services in Deutschland nach 70 Kriterien analysiert und bewertet. Das heterogene Teilnehmerfeld reicht von Mittelstandsspezialisten bis hin zu Global Players. Die Ergebnisse der Bewertung hat PAC nun im PAC-Radar „Führende Anbieter von SAP-Hosting in Deutschland 2013“ veröffentlicht.

© Serjio74, Shutterstock.com



Schweizer Bundesbahnen stellen Weichen für integrierte Mobilplattform

Die Schweizerischen Bundesbahnen (SBB) setzen künftig auf die SAP Mobile Platform, um die Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens zu fördern. Dadurch sollen auch übergreifende Prozesse mit Partnern und Kunden vereinfacht werden. Die Plattform ermöglicht dem Mobilitätsdienstleister, neue Apps effizient zu entwickeln und zu verwalten, Backend-Systeme mit beliebigen Endgeräten zu verbinden und Unternehmensdaten sicher auf jedes mobile Gerät zu bringen.

Die Mobile Platform von SAP wirkt bei den SBB als zentrale Infrastruktur für mobile Anwendungen. Um im komplexen Netzwerk des Schienenverkehrs zu bestehen und weiterzuwachsen, ist das Unternehmen auf eine integrierte mobile Softwarelösung angewiesen, mit der sich Unternehmensprozesse effizient vor Ort bewirtschaften lassen.

Die neue Mobilitätsplattform fügt sich nahtlos in die vorhandene Umgebung mit SAP- und Drittsystemen ein. Zudem ist sie von Grund auf für die Unterstützung von Anwendungsszenarien in B2E, B2C und B2B ausgelegt.

SBB-Manager bekommen fortan mobilen Zugriff auf alle Prozess-, Vertriebs- und Logistikdaten. So können sie schneller und besser informiert auf neue Anforderungen reagieren. Die Plattform verbindet unterschiedlichste mobile Endgeräte mit bestehenden Systemen, verwaltet Smartphones und Tablets zentral und behält die Kontrolle über die Vielzahl der Unternehmens-Apps. SBB-Mitarbeitende können so zukünftig jederzeit und überall von ihren Mobilgeräten auf alle benötigten Unternehmensdaten zugreifen.

„Als einer der größten Mobilitätsdienstleister Europas sind die SBB zusehends gefordert, Informationen, Geräte, Anwendungen und Kommunikationskanäle für alle Mitarbeiter im Außendienst und darüber hinaus zu verwalten“, sagt Stephan Sieber, Managing Director der SAP Schweiz. „Mit unserer Mobilitäts-

plattform werden wichtige Daten und Prozesse über eigenständige Apps für den Einsatz von unterwegs bereitgestellt. Dies fördert die Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens und vereinfacht auch die übergreifenden Prozesse mit Partnern und Kunden.“

Bereits seit einigen Wochen haben die SBB die CRM Sales Mobile App im Einsatz. Die Anwendung zur mobilen Steuerung des Vertriebsprozesses wird derzeit von den Account-Managern der SBB in der Immobilienbewirtschaftung genutzt. Mit CRM Sales lassen sich Angebote und Aufträge auch unterwegs erstellen. Das reduziert den Zeitaufwand für Vorbereitung und Durchführung von Kundenterminen und beschleunigt Verkaufszyklen.

Im Rahmen ihrer Mobilstrategie auf der Basis von SAP Mobile Platform haben sich die SBB als erstes Schweizer Unternehmen auch für den Einsatz von Fiori entschieden. Fiori ist eine Sammlung verschiedener Apps, die eine intuitive Anwendererfahrung für häufig genutzte Softwarefunktionen bietet – vom Desktop über Tablets bis hin zu Smartphones. So bietet Fiori bei den SBB-Führungskräften und Mitarbeitern aus Einkauf und Vertrieb eine neue Oberfläche für die am häufigsten genutzten Geschäftsfunktionen wie zum Beispiel die Freigabe von Arbeitsabläufen, die Erfassung von Arbeitszeiten und Spesen, das Nachschlagen von Informationen und Self-Service-Aufgaben.

www.sbb.ch
www.sap.ch

Stammdatenmanagement:
sicher, einfach und flexibel



Workflow-gestützte
Anlage und Pflege von
Stammdaten in Ihrem SAP

- Qualität, Komfort und Schnelligkeit im Management von Stammdaten
- Anlage und Änderung der Daten durch die Fachabteilung mit anschließender Freigabe und SAP-Transfer
- Benutzerfreundliche Massendatenpflege

Bestellen Sie
Ihr Infopaket



www.fis-gmbh.de

Kommentar

Hana ohne Mehrwert

Hana kann eine gute In-memory-Datenbank sein. Intern ist die ganze SAP in eine Hana-Euphorie abgetaucht. Extern bewirkt die Innovation von SAP-Mitgründer Hasso Plattner und CTO Vishal Sikka kaum etwas – wie die jüngste CIO-Umfrage der Analysten von Gartner zeigt.

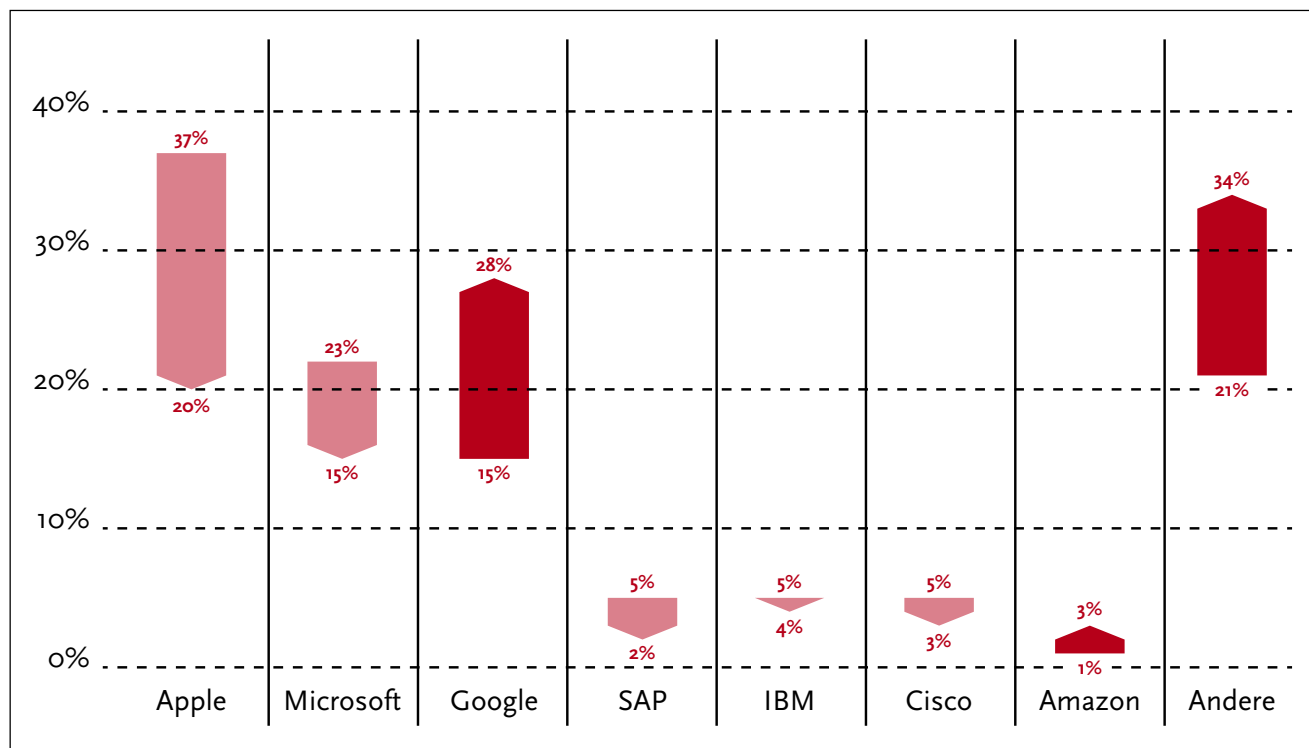
Ein Kommentar von Peter M. Färbing, Chefredakteur E-3 Magazin

Die Analysten von Gartner haben weltweit die CIOs nach deren Perspektive hinsichtlich Informationstechnologie befragt. Welche IT-Firma hat in den vergangenen zehn Jahren die IT-Landschaft am meisten beeinflusst und wird das in den kommenden zehn Jahren tun? Kurz gesagt: Wer hat das Zeug zum Megatrend? Für SAP ist es ein desaströses Ergebnis! Die Wirkung von Hana außerhalb von Walldorf und Palo Alto, USA, scheint gegen null zu gehen.

Die zwei Gesichter von Hana: Professor Hasso Plattner hat die In-memory-Computing-Szene wachgeküsst. Von ihm ging die Initiative aus, bewährte und neue Technik aus dem Datenbankbereich zu kombinieren und die gesamte Datenbank in den Hauptspeicher eines Servers zu verlagern. Die Zeit war reif dafür und mit Intel hatte man einen perfekten Partner. Der ERP-Weltmarktführer erobert sich ein neues Geschäftsfeld und tritt in direkten Wettbewerb zu Oracle, IBM und Microsoft. Das war naturgemäß Motivation und Antrieb für alle SAP-Mitarbeiter. Ein Ruck ging durch den ganzen Konzern. Aufbruchstimmung war angesagt. Das ist die eine, die interne Seite von Hana.

In der SAP-Community im Speziellen und der IT-Szene im Allgemeinen bewegt sich offensichtlich nichts. Am deutlichsten lässt es sich am Status „SAP Suite on Hana“ zeigen: Anfang dieses Jahres wurde die Lösung präsentiert, zusammen mit drei Early Adopters, die Teile aus der Business Suite auf die Hana-Datenbank gebracht haben. Einer dieser Referenzkunden war der Traktorenhersteller John Deere, der laut Gartner einige Tausend Mannstunden an Support dafür benötigte. In Summe soll es zum Jahresende weltweit 25 SAP-Bestandskunden geben, die Teile der Suite auf Hana operativ haben. Eine bescheidene Zahl. Aus einer allgemeinen CIO-Perspektive dürfte somit SAP weder mit Hana noch mit anderen Innovationen den IT-Markt beeindrucken (siehe Grafik).

Bei Oracle, IBM DB2 und Microsoft SQL Server hat die SAP-Community erfahren, wie lange es dauert, marktreife und robuste Versionen zu schaffen. Selbst technologische Nischenaufgaben wie die Numa-Fähigkeit brauchen Jahre der Entwicklung. Eine drei Jahre alte Datenbank mit vollkommen neuen Konzepten soll jetzt schon Business-Suite-fähig sein? Hier haben die meisten CIOs ganz natürliche Zweifel.



Die CIO-Perspektive: Welche IT-Unternehmen in den vergangenen Jahren wie viel Einfluss auf die Szene hatten und haben werden? Die Gewinner sind Google, Amazon sowie viele innovative und neue Start-ups (Andere). Die Verlierer sind die traditionellen Großkonzerne, wobei SAP von sehr niedrigem Niveau der vergangenen zehn Jahre (5%) laut Gartner nochmals verliert auf ein Niveau von zwei Prozentpunkten. (Quelle: „Hunting and Harvesting in a Digital World: The 2013 CIO Agenda“ von Gartner, 2000+ Antworten aus 36 Industrien und 41 Ländern)

SAP-Lösungen und -Services: UNSERE EXPERTISE FÜR IHREN ERFOLG

Nutzen Sie die Vorteile eines SAP-Full-Service-Dienstleisters

- Über 160 SAP-Berater
- Mehr als 250 erfolgreiche Implementierungsprojekte
- Betreuung von über 40.000 SAP-Endusern
- Betrieb von über 300 SAP-Systemen
- Für das größte SAP-System sind circa 12 TB allokiert
- Anwendersupport für rund 40.000 IT-Arbeitsplätze – an sieben Tagen pro Woche, rund um die Uhr, in deutscher und englischer Sprache



Sie haben Fragen zu den TOP-Themen SAP HANA oder SAP Mobile? Im QSC-eigenen HANA-Labor führen unsere SAP-Experten gemeinsam mit Ihnen individuelle Proof-of-Concept-Tests durch – bevor Sie investieren. QSC bietet ebenfalls ein Rundumpaket zum Thema Enterprise Mobility an – gerne gehen unsere SAP-Berater mit Ihnen in einen ersten Ideenworkshop, um Ihr Enterprise-Mobility-Portfolio zu identifizieren.

Als SAP-Systemhaus und SAP-Gold-Partner bietet die QSC AG alle ITK-Leistungen rund um SAP aus einer Hand an: Dazu zählen nicht nur Beratung, Implementierung und Betrieb, sondern auch Anwender-Support, Wartung sowie alle notwendigen Software-Lizenzen. QSC unterstützt Sie über den gesamten Lebenszyklus Ihrer SAP-Infrastruktur.

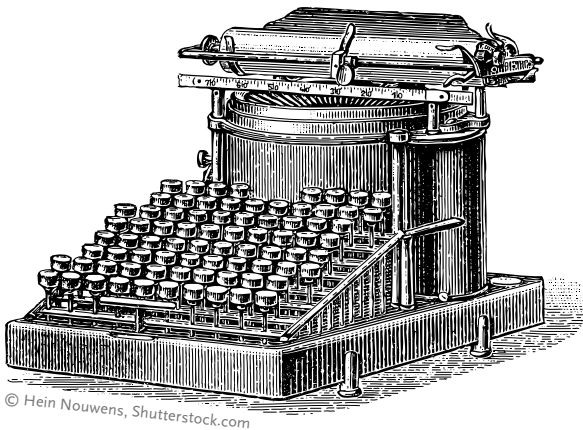


<http://www.qsc.de/go/491>

QSC AG

Buchtipps Dezember/Januar

Der menschliche Körper – ein Wunderwerk der Natur. Manchmal scheint es, als würde er wahrlich Unmenschliches aushalten. Kein Wunder also, dass sich Philosophen, Ärzte, Techniker und Wissenschaftler aller Branchen seit jeher damit auseinandersetzen. Auch wir wollen uns diesen Monat die Frage stellen: Was halten wir körperlich und geistig aus? Wie weit können wir gehen, bis unser Körper oder unser Geist schlappmacht? Das Ergebnis ist gar nicht so erstaunlich, denn das eine kann nicht ohne das andere. Das mussten auch unsere Autoren erfahren, auf mehr und manchmal auf weniger schmerzhaft Weise. Sicher ist nur, dass bislang kein von Menschen geschaffenes technisches Spielzeug so durchdacht und ausgereift ist wie der menschliche Körper.

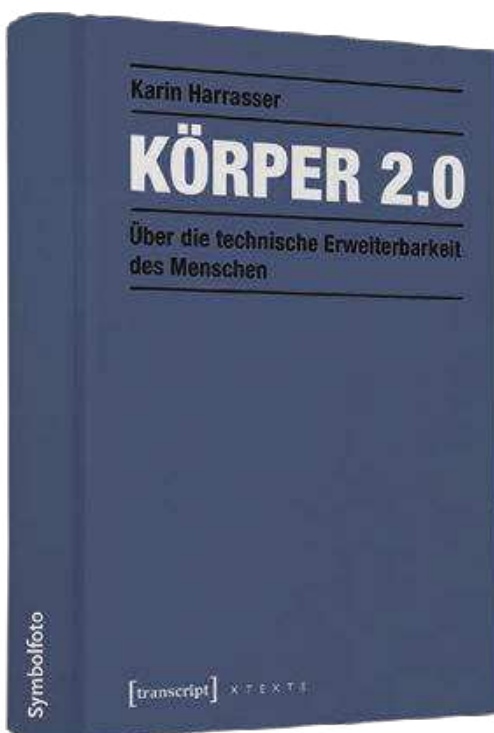


© Hein Nouwens, Shutterstock.com

» Individualismus bedeutet heute, dass man alles tut, was alle anderen tun – bloß einzeln. «

Hollywoodschauspieler Rock Hudson (1925–1985) feierte seine größten Erfolge in den 1950er- und 1960er-Jahren. Er war einer der ersten Prominenten, die an Aids verstarben.

Körper 2.0

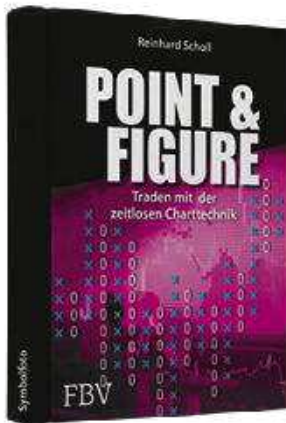


Autorin: Karin Harrasser, 144 Seiten, 2013, ISBN 978-3-8376-2351-2

Inhalt: Hugh Herr, heute Biomechatroniker am MIT Media Lab, war einst ein Vorzeigethlet und hatte eine steile Sportkarriere vor sich. Aufgrund eines Unfalls mussten ihm jedoch beide Beine unterhalb des Knies abgenommen werden. Was zu Beginn wie das Ende eines verheißungsvollen, jungen Athleten anmutete, war der Anfang einer anderen Erfolgsgeschichte. Er begann, Teleskopprothesen zu entwickeln, studierte Ingenieurwissenschaften und Biophysik und ist heute ein bekannter Forscher auf dem Gebiet der Prothetik und Orthetik. Unter anderem war er es, der 2008 mit sechs anderen Wissenschaftlern jenes Gutachten anfertigte, das es dem südafrikanischen Läufer Oscar Pistorius erlauben sollte, 2012 an den Olympischen Spielen in London teilzunehmen. Das Team widerlegte den deutschen Sportwissenschaftler Gert-Peter Brüggemann, dessen Gutachten festgestellt hatte, dass Pistorius' Laufprothesen ihm Vorteile gegenüber Normalkörperlichen verschaffen würden. Hugh Herrs These vom „Human 2.0“ prophezeit dem Menschen ein Update, ob dies nun die Hightech-Prothesen eines Oscar Pistorius betrifft oder die neue Google-Brille. Fest steht: Die Idee der Körperlichkeit des Menschen erfährt einen Wandel. Verbesserte Eingriffe in und um den Körper werden nicht länger als notwendige Kompensation von Defiziten begriffen, sondern als wünschenswerte Optimierung und Steigerung.

In ihrem Essay diskutiert die Autorin und Universitätsprofessorin Karin Harrasser den aktuellen Diskurs und die Praktiken des Körpers. Wie lässt sich beispielsweise über Technologien, Medien und Körper aus der Perspektive von teilsouveränem Handeln und Parahumanität sprechen? Auch stellt Harrasser die Frage nach der Machbarkeit des menschlichen Körpers und wirft einen anderen, einen ungewohnten Blick auf ihn.

www.transcript-verlag.de



Point & Figure

Autor: Reinhard Scholl, 192 Seiten, 2013, ISBN 978-3-89879-823-5

Inhalt: Point & Figure gehört heute zum Standardrepertoire der Technischen Analyse und erfreut sich unter Tradern und Investoren wachsender Beliebtheit. Das liegt auch daran, dass sie eine All-inclusive-Methode ist. Das heißt, alle für Investoren oder Trader wichtigen Elemente sind bestimmbar: die objektive Ermittlung von Trend- und Kurszielen oder objektive Muster, die zu Kauf- oder Verkaufssignalen führen. Zudem beinhaltet sie ein Regelwerk, um aussagekräftige, starke Signale von schwachen Signalen zu trennen. Point & Figure bietet dadurch Vorteile gegenüber anderen Verfahrensweisen der Technischen Analyse. Der Diplominformatiker Reinhard Scholl beschäftigt sich seit über 20 Jahren mit den Finanzmärkten. Er besitzt profundes Wissen über alle Bereiche der Technischen Analyse und ist in der Vereinigung Technischer Analysten Deutschlands tätig. In seinem Buch zeigt er zahlreiche Beispiele aus der Praxis und bietet Übungsaufgaben und Lösungen an.

www.m-vg.de/finanzbuchverlag

Ha3k3ln + Str1ck3n für Geeks

Autorin: Verena Kuni, 400 Seiten, 2013, ISBN 978-3-86899-356-1

Inhalt: Häkeln und Stricken sind längst Bestandteil der Geek-Kultur. Das mag für manche überraschend klingen, liegt aber nahe, denn diese Techniken eignen sich ideal, um das eigene Geektum nach Herzenslaune auszuleben. Eine Häkel- oder Strickanleitung kann laut Autorin Verena Kuni mit Recht als Algorithmus bezeichnet werden. Auch lassen sich Mathematik, Informatik und Technologie wunderbar in gestrickte und gehäkelte Gestalt bringen – etwa als wolliger Wachstumsalgorithmus oder als hyperbolisches Cape. Schals und Mützen kommen in Form von Möbiusbändern und Klein'schen Flaschen daher oder mit 8-Bit-Grafik-Mustern. Verena Kuni ist Medien- und Kulturwissenschaftlerin mit ausgeprägter Neigung zur Experimentalelektronik, Computer- und Netzkultur. In ihrer Forschung beschäftigt sie sich unter anderem mit Transfers zwischen materialen und medialen Kulturen, dem Do-it-yourself-Prinzip sowie Spielzeug und/als Werkzeug.

www.oreilly.de



Die kaputte Elite

Autor: Benedikt Herles, 176 Seiten, 2013, ISBN 978-3-8135-0555-9

Inhalt: Es ist Montagmorgen im ICE von München nach Stuttgart: Mit Anzug und Krawatte sitzt Benedikt Herles inmitten von jungen Menschen, die auf die Tasten ihrer Laptops einschlagen. Sie sind die Nachwuchskräfte unseres Landes, jene Leute mit den besten Noten an den besten Unis, die sogenannten High Potentials unserer Gesellschaft. Herles ist einer von ihnen, ein promovierter Kapitalist, der an jenem Morgen zum letzten Mal im ICE sitzt. Er hat gekündigt. Ihn plagen Zweifel an der oberen Managementetage, an den selbstgefälligen Business Schools und den verantwortungslosen Technokraten. Er ist sich sicher: Vieles in unserer Wirtschaft läuft schief. Angefangen in den Seminarräumen der BWL-Fakultäten bis in die Chefetagen angepasster Führungskräfte. Herles versucht in seinem Plädoyer für mehr Menschlichkeit, Kreativität und Mut in unseren Unternehmen, dem Ursprung unserer Wirtschafts- und Finanzkrise auf die Schliche zu kommen.

www.randomhouse.de/knaus

Operationsroboter in Aktion

Autorin: Catarina Caetano da Rosa, 392 Seiten, 2013, ISBN 978-3-8376-2165-5

Inhalt: Die Bestrebung, Robotertechnik auch in der Medizintechnik einzusetzen, geht auf die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts zurück. Die ersten Hüft- und Knieoperationsroboter weckten hohe Erwartungen. Das Versprechen lautete, die Standzeit eines Implantats werde sich verlängern, wenn ein Chirurg den Knochen maschinell hochpräzise ausfräsen kann, anstatt ihn von Hand auszuraspeln. Doch die Frage, ob ein Robotereingriff für Kranke von gesundheitlichem Nutzen ist oder diesen vielmehr schadet, löste eine Kontroverse zwischen Ingenieuren, Medizinerinnen, Journalisten, Patienten und Richtern aus. Catarina Caetano da Rosa erforscht und lehrt Technikgeschichte an der TU Darmstadt. In ihrem Buch zeigt sie, wie in manchen Fällen Akteurs-Konstellationen zum Erfolg und in anderen zum Scheitern der operationstechnischen Neuerungen geführt haben. Dabei blieb der Versuch, industrielle Roboterlogik auf die Biologie des Menschen zu übertragen, stets umstritten.

www.transcript-verlag.de





Schneller, offener und Apple ein Stück ähnlicher

SAP öffnete wie jedes Jahr im Herbst ihre Tore zur TechEd in Las Vegas, USA, und Amsterdam, Europa. Unter dem Motto „Coding for Freedom“ präsentierte man die neuesten SAP-Technologien und die Gelegenheit, diese hautnah zu erleben.

Wie bei jeder erfolgreichen TechEd ging es um die neue Freiheit, die es allen Teilnehmern erlaubt, Best



Robert Gottanka, Fachverantwortlicher Mobility beim SAP-Partner Q-Partners Consulting und Management.

Practices in SAP zu erlernen, Know-how zu teilen, und letztendlich auch darum, SAP die Möglichkeit zu geben, von der Community zu lernen. Auf der TechEd Amsterdam war für das E-3 Magazin unter anderem Robert Gottanka, Fachverantwortlicher Mobility beim SAP-Partner Q-Partners Consulting und Management. Nach der TechEd stellte er sich den Fragen des E-3 Chefredakteurs Peter M. Färbinger.

Die Corporate Strategy der SAP umfasst die fünf Kategorien Anwendungen, Cloud, Analytics, Mobile sowie Technologie und Datenbanken. Bei den Anwendungen geht es darum, die Position als Marktführer zu halten und zu festigen, indem die kontinuierliche Bereitstellung von Innovationen sichergestellt wird. Der Cloud-Markt soll dahin gehend neu definiert werden, sodass die Cloud Application Services mit Kollaboration, Business-Networks und Mobile Services erweitert werden können. Auch im Analytics-Bereich soll durch In-memory Computing und Mobile-BI eine Führungsposition im Markt erarbeitet werden. SAP will mit der eigenen Middleware der Provider für Enterprise Mobility werden und intuitive Mobile User Experience sicherstellen. Und nicht zuletzt hat sich SAP das Ziel gesetzt, den Markt im Bereich der Datenbanken neu zu ordnen und hier die Nummer zwei weltweit zu werden.

E-3: Herr Gottanka, Sie waren auf der TechEd 2013. Was waren die markantesten Eindrücke?

Robert Gottanka: Die Metamorphose der SAP setzt sich fort, indem der Anwender weiter in den Mittelpunkt gerückt wird. Attraktivität, Leistungsfähigkeit und Einfachheit stehen klar im Vordergrund. Grundlegender Bestandteil dieser Strategie sind das Design-Paradigma von SAP Fiori, vereinfachte Cloud-basierte Implementierungsoptionen für die Hana-Infrastruktur und leistungsfähige neue Funktionen im Hana Service Pack 7, SPS7, die auf die Bedürfnisse des Echtzeit-Unternehmens der Zukunft zurechtgeschnitten sind.

E-3: Wie soll das funktionieren?

Gottanka: Ermöglicht wird das Ganze durch die Abkehr der SAP vom proprietären Paradigma und die Öffnung hin zur Open Source Community. Mehr und mehr Softwarekomponenten der Hana-Plattform, wie beispielsweise das UI-Framework SAPUI5, stehen zum freien Download im Internet. Auch die Umstellung der Mobility Plattform auf quelloffene Standards wie Cordova, OData, OSGi mit den Frameworks Spring und Equinox und die Möglichkeit, HTTP REST APIs zu unterstützen, stehen für Offenheit und haben bei mir einen bleibenden Eindruck hinterlassen.



E-3: SAP und Open Source haben in der Vergangenheit noch nicht so richtig zusammengepasst. Bislang haben ja die rigide Lizenz- und Wartungspolitik die Kassen der Walldorfer immer gut gefüllt. Und jetzt Open Source – wie passt das?

Gottanka: Die Strategie der SAP ändert sich an dieser Stelle. Anstatt nur Softwarelösungen für betriebswirtschaftliche Problemstellungen zu bieten, möchte SAP in Zukunft Menschen für die Anwendungen begeistern und ihnen das Leben im täglichen Arbeitsalltag erleichtern. Das hatte die SAP bislang zu wenig beachtet. Soziale Netzwerke und die Revolution des Mobilfunk- und Computermarktes mit Smartphones und Tablets haben die Welt verändert. Das möchte auch SAP für sich nutzen. Das Kerngeschäft bleibt natürlich Software für große und mittlere Unternehmen, denn hier ist SAP Weltmarktführer. Es geht jedoch nicht nur darum, diese Stellung zu verteidigen, sondern auszubauen. Und die wichtigsten Pfeiler dazu sind die Schaffung einer breiten Benutzerbasis und die leichtere Adoption von SAP-Technologien durch die Nutzer.

E-3: Das ist aber eine komplett neue Sichtweise.

Gottanka: Ja. Und diese neue Sichtweise setzt sich auch dahin gehend fort, dass SAP Software komplett verschenkt. Ein Beispiel dafür ist SAP Lumira, das eigentlich aus der Umbenennung der Business Intelligence und Analytics Software SAP Visual Intelligence entstand. Lumira und die damit Hand in Hand kommende Lumira Cloud sind ein Tool zur Datenvisualisierung und ermöglichen Big-Data-Analyse für jedermann – und das umsonst.

E-3: Wie funktioniert Lumira?

Gottanka: Technisch gesehen beinhaltet der Lumira-Ansatz einen Formeleditor, Möglichkeiten zur Datenmanipulation und Daten-Merging, um Daten aus verschiedenen Quellen zu konsolidieren. Daraus können dann sehr einfach sehr ansprechende Charts

und Visualisierungen erstellt werden. Hauptaugenmerk ist dabei, dass das Werkzeug auf den Business User zugeschnitten und einfach zu bedienen ist. Apple machte das erst vor Kurzem vor, als sie die Software iWork für Mac und iOS oder das Betriebssystem Mac OS X Mavericks gratis zum Download freigegeben haben.

E-3: Anscheinend setzt SAP ja ganz auf neue und verbreitete Technologien wie HTML5, OData oder JavaScript im Backend von Hana. Wird dadurch der ABAP-Entwickler im bisherigen Sinne in der schönen neuen SAP-Welt überflüssig?

Gottanka: Ein ABAP-Entwickler wird nie überflüssig werden. Ein ABAP-Entwickler ist ja genau genommen ein Business-Entwickler mit teilweise sehr weitgehendem Prozess-Know-how und ist deshalb unverzichtbar, um betriebswirtschaftliche Prozesse zu optimieren. Und ob sich ein ABAP-Entwickler damit zufriedengeben wird, nur mehr Services im Backend bereitzustellen, halte ich für fragwürdig. Da er auch weiß, wie der Prozess zu laufen hat, will er mitbestimmen, wie ein Frontend auszusehen hat, egal ob dieses Frontend im Browser oder als App auf einem Smartphone läuft.

E-3: Wie kann sich ein ABAP-Entwickler auf diese Zukunft vorbereiten?

Gottanka: Es wird wohl nicht ausbleiben, dass sich der ABAP-Entwickler mit den neueren Technologien aus dem Open-Source-Bereich befassen muss. Außerdem gibt es in der agilen Softwareentwicklung viele Möglichkeiten,

wie sich der ABAP-Entwickler weiter in den Softwareentwicklungsprozess einbringen kann.

E-3: SAP wird ja von den Analysten als Leader im mobilen Enterprise Business ganz oben rechts im Quadranten geführt. Dennoch war die mobile Strategie der SAP in der Vergangenheit mehr als verwirrend. Wie ist denn die aktuelle Ausrichtung der SAP-Mobile-Strategie?

Gottanka: SAP hat ja jetzt die SMP 3.0 herausgegeben. Die SAP Mobile Platform 3.0 vereint die Produkte Sybase Unwired Platform, Syclo Agency und Mobiliser in einer Plattform. Zudem setzt die SMP jetzt auf OData als Kerntechnologie, um einen Datenaustausch über Systemgrenzen hinweg zu gewährleisten. Auch gilt SAPUI5 als SAP-eigene Technologie für Benutzeroberflächen als neuer Standard.

E-3: SMP – alter Wein in neuen Schläuchen. Was ist da los?

Gottanka: So kann man das nicht sagen. SAP hat in der Vergangenheit durch Zukäufe ihr Portfolio enorm verbreitert. Nun sollen diese Werkzeuge und Technologien in einer gemeinsamen Plattform zur Verfügung stehen. Auch werden nach und nach neue Funktionalitäten in die SMP eingefügt, sodass hier eine einzigartige Plattform mit einem sehr weitreichenden Funktionsumfang entsteht. Auf der Roadmap stehen ein umfassender Support für Anwendungsfälle aus B2E-, B2C- und B2B-Szenarien, native und hybride Möglichkeiten zur App-Entwicklung sowie eine vereinfachte Administration. Außerdem bringen die Smart Apps sowie



Too Long; Didn't Read: Fiori, SAPUI5, Cordova, OData, OSGi, Frameworks Spring und Equinox, HTTP Rest, Lumira, SAP Mobile Platform 3.0, Sybase Unwired Platform, Syclo Agency und Mobiliser, Agency App, Hana, Disaster-Recovery, Augmented Reality.

Bei wichtigen und langen Textbeiträgen fasst das E-3 Magazin die Schlagworte unter dem Begriff tl;dr zusammen: „Too Long; Didn't Read“ – der Text ist zu lang; ich habe ihn nicht gelesen – wird im Web als Antwort auf einen als überlang empfundenen Beitrag gesetzt. Die Abkürzung wird häufig auch als Einleitung zu einer kurzen Zusammenfassung genutzt.

die SAP Fiori Apps die Möglichkeit mit, sie mithilfe von Konfiguration-Apps an die unternehmenseigenen Prozesse anzupassen.

E-3: Konfiguration statt mühevoller Individualentwicklung. Das hört sich ja schon mal vielversprechend an. Wenn ich also einen Anwendungsfall für eine App habe, kann ich einfach eine Smart App entwickeln, oder?

Gottanka: Die Syclo Smart Suite ist eine Sammlung von vordefinierten Apps, die durch Konfiguration an Prozesse angepasst werden können. Die App-Clients sind dabei nativ implementiert, die Kommunikation mit dem Syclo Server passiert über das proprietäre – also Syclo-eigene – Angel-Protokoll. Es ist zwar möglich, eine Agency App von Grund auf neu zu entwickeln und auszurollen, der Aufwand dafür ist aber erheblich. Deshalb ist davon abzuraten – außer man ist Produkthersteller und will eine eigene Smart App vertreiben. Für individuelle Entwicklungen sollte man eher auf SAPUI5 und OData setzen.

E-3: Kann man momentan generell schon eine Empfehlung für SAP-Bestandskunden aussprechen?

Gottanka: Man kann auch jetzt schon auf die SMP 3.0 als Mobile Application Development Platform setzen, da die Frage der Kerntechnologien seitens SAP nun anscheinend geklärt ist. Die MBOs aus den vorangegangenen Versionen werden verschwinden, dafür werden OData und auch die Net-Weaver-Gateway-Technologie tiefer in das System integriert.

E-3: Was sind die weiteren Entwicklungen Richtung SAP Hana? Die Angst ist ja schon noch recht groß.

Gottanka: SAP liefert nun den Service Pack 7 für Hana aus und erlaubt zukünftig die sprachunabhängige Anwendungsentwicklung. Entwickler können auf der In-memory-Plattform die Core Data Services (CDS) mit vorkonfigurierten Datenbibliotheken nutzen. Auch haben die Walldorfer die Smart-

Data-Zugriffstechnologie von Hana um die Möglichkeit zu schreiben erweitert, die nun auch Datenquellen wie Oracle und den Microsoft SQL Server einschließt. Der Smart-Data-Zugriff wird zudem für eine engere Hadoop-Integration über Hortonworks sorgen. Ebenso lassen sich jetzt kundenspezifische Dictionaries zur Textanalyse erstellen, die für Geschäftsanwendungen benötigt werden. Der SP 7 stellt zudem neue Funktionen zur Umsetzung von Hochverfügbarkeits- und Disaster-Recovery-Szenarien im Rechenzentrum bereit, die Snapshots, Replay-Protokolle oder eine kaskadierende Systemreplikation für Multi-Host-Metro- und Stretch-Cluster-Konfigurationen umfassen.

E-3: Und was macht Hana in der Cloud?

Gottanka: In Zukunft will SAP ihren Kunden außerdem die Option bieten, auf Basis eines Abonnements per Cloud-Service auf eine Hana-Infrastruktur zuzugreifen, die skalierbar ist. Geplant ist, dass die Infrastrukturservices für Hauptspeicherinstanzen von 128, 256, 512 Gigabyte sowie 1 Terabyte bereitgestellt und durch den SAP Enterprise Support unterstützt werden. Laut SAP können die Services derzeit als private Betaversion genutzt werden. Für Hauptspeicherinstanzen von 244 GB bis 1,2 TB soll die Hana-Infrastruktur

über die Amazon Web Services (AWS) Public Cloud verfügbar sein. Also kein Grund zur Sorge.

E-3: Was gab es sonst noch Interessantes auf der TechEd?

Gottanka: Da gab es vieles. Leider reicht der Platz hier nicht aus (lacht). Interessant war vor allem der Ansatz, die Consumer Experience als neuen Standard für Enterprise-Anwendungen einzuführen, SAP Screen Personas oder SAP Fiori sind zwei Beispiele dazu. Der nächste Schritt auf der User Experience Roadmap ist Augmented Reality, quasi eine Live-Sicht auf die physikalische, echte Welt, auf die eine weitere virtuelle Ebene gelegt wurde. Auf Elemente der realen Umgebung wird hier in einem semantischen Kontext eine Ebene mit künstlichen Informationen gelegt. Technisch ermöglicht wird das Ganze von der Rechenpower eines Hana-Systems.

E-3: Das klingt ja ganz nach Science Fiction?

Gottanka: Ist aber schon in greifbarer Nähe. In Zukunft werden uns Geräte wie Glass von Google Augmented Reality ermöglichen und komplett neue Anwendungsfälle aufzeigen. Augmented Reality ist auf dem Weg dazu, produktiv verwendet zu werden.

E-3: Danke für das Gespräch.



Buchtip: Schrödinger programmiert ABAP

Autor: Roland Schwaiger, 735 Seiten, 2013, ISBN 978-3-8362-1858-0

Inhalt: Schrödinger kann schon was, aber noch nicht ABAP. Roland Schwaiger bringt ihm jetzt alles bei: von der ersten Installation bis zu dynamischen Datenbanken, Sprachgrundlagen und Objektorientierung. Humoristisch vermittelt der Autor die nötige Theorie und gibt aktuelle Praxistipps, damit Schrödinger und die Leser am Ende alles können.

www.sap-press.de



Große Datenmengen zeitnah verarbeiten

Unternehmen setzen auf Dell und SAP

Kunden jeder Größenordnung in allen Branchen entscheiden sich für Lösungen von Dell und SAP. Die Lösungen helfen ihnen, schnellere Entscheidungen zu treffen, größere Volumina zu verarbeiten und Analysen in Echtzeit zu erstellen.

Unternehmen wollen mit der Kombination aus Dell-Hardware, Dell-Services und Hana einen schnelleren Einblick in Daten gewinnen, ihre Effizienz steigern und sich Wettbewerbsvorteile verschaffen. Als eine der ersten Kunden setzen die Aareon AG, Atos und die Gesellschaft für Information und Bildung (G.I.B.) bereits auf die leis-

tungsstarke Kombination von Dell und SAP. Unternehmen müssen in der Lage sein, proaktiv ihre Geschäftsabläufe zu überblicken, um schnell auf Änderungen im Markt reagieren zu können. Die Masse an verfügbaren Daten übersteigt vielfach die Datenmenge, die herkömmliche Festplattensysteme in einer vertretbaren Zeit verarbeiten können. Es kommt zu einem unzureichenden Zugriff auf Informationen und inakzeptablen Verzögerungen. Dell Active Infrastructure Solutions for SAP Hana bietet ein kostengünstiges und optimiertes Modell, um schneller zu Ergebnissen zu kommen, die Effizienz, Skalierbarkeit und Verfügbarkeit zu erhöhen und Risiken zu senken.

G.I.B. bietet schnellen Zugriff auf kritische Daten

Die Gesellschaft für Information und Bildung (G.I.B.) ist seit sieben Jahren SAP-Partner. Mit ihren Lösungen hilft sie Unter-

nehmen, in einem schwierigen Geschäftsumfeld wettbewerbsfähig zu bleiben. G.I.B. installierte Hana auf Dell-PowerEdge-Servern und stellte mit Dell-Services sicher, dass das Projekt termingerecht abgewickelt wurde. Mit der Installation bot die Gesellschaft ihren Kunden schnelleren Zugriff auf Beschaffungsdaten für Effizienzsteigerungen und bessere Entscheidungen.

„Mit Hana auf Dell-PowerEdge-Servern haben wir Datenzugriff in Sekunden. Kunden haben einen schnelleren Einblick ins Unternehmen und demzufolge bessere Entscheidungsprozesse“, sagt Nikolaj Schmitz, IT-Leiter bei G.I.B. „Wir würden Unternehmen diese Konfiguration empfehlen, da sie die Leistung und Stabilität bietet, um die Performance großer, geschäftskritischer SAP-Software-Umgebungen zu maximieren.“

www.sap.de



Nikolaj Schmitz, IT-Leiter bei G.I.B.

SAUBERE STAMMDATEN

Haben Sie Ihre Stammdaten schon im Griff?

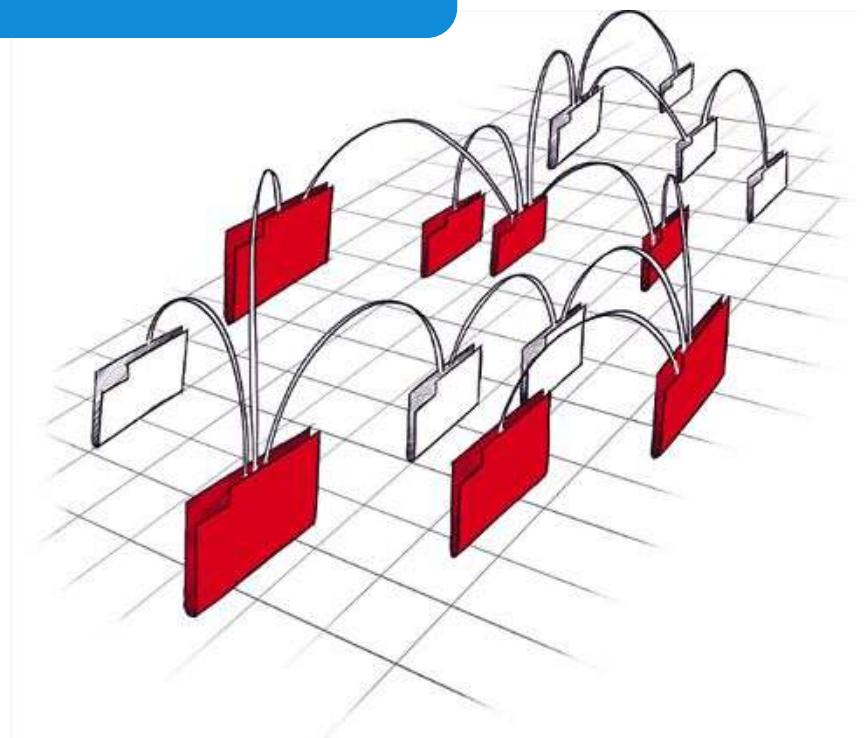
Mit dem Master Data Cockpit von realtime greifen Sie jederzeit auf saubere Stammdaten zurück. Bei gleichzeitig bis zu 40 Prozent weniger Pflegeaufwand.

Ob Materialanlage oder Kundenstammpflege – automatisieren Sie einfach Ihre Arbeitsschritte. Definieren Sie individuelle Workflows und passen Sie Vorschlagswerte schnell und sicher durch Kopieren an. Lassen Sie abhängige Stammdaten automatisiert innerhalb des Workflows pflegen. Profitieren Sie von einem userfreundlichen Handling und komfortablem Customizing.

realtime. See the difference.



Master Data Cockpit



realtime
www.realtimegroup.de

Start-up-Focus-Programm

SAP fördert über 1000 Jungunternehmen

Die SAP hat bekannt gegeben, dass an ihrem Start-up-Focus-Programm bereits über 1000 Jungunternehmen aus mehr als 55 Ländern teilnehmen.

Das Programm wurde im März 2012 ins Leben gerufen. Die Start-up-Unternehmen entwickeln innovative Lösungen auf der Basis von Hana, beispielsweise Anwendungen zur Analyse von Kreditkartenbetrug, Analysemodelle für den Einzelhandel und vollständig integrierte Big-Data-Smart-Grid-Lösungen für Energieversorger. Darüber hinaus unterstützt die SAP mit ihrer Zertifizierungs- und Branding-Initiative „powered by SAP Hana“ unabhängige Softwarefirmen

(ISVs) dabei, Anwendungen auf der Basis von Hana zu entwickeln.

Das Start-up-Focus-Programm unterstützt Jungunternehmen aus den Bereichen Big Data, prädiktive Analyse und Echtzeitanalysen dabei, neue Anwendungen auf Hana zu entwickeln. Ziel ist es, Innovation zu fördern und Start-up-Unternehmen kostenfrei Ressourcen und Technologien, genügend Unterstützung sowie das erforderliche Netzwerk an die Hand zu geben, damit sie ihre Anwendungen

entwickeln und vermarkten können. Die Zertifizierungsinitiative „powered by SAP Hana“ spricht ISVs und Jungunternehmen an, die Lösungen auf Basis von Hana entwickeln. Durch die Zertifizierung sind diese Lösungen für Kunden leicht als solche zu erkennen. Drittanwendungen wurden vom SAP Integration and Certification Center zertifiziert, das einer breit gefächerten Zielgruppe von Entwicklern, Start-ups, Integratoren und ISVs offen steht.

www.sap.de

Gemeinsam Lösungen finden

Neue Hana-Funktionen

SAP präsentierte im Rahmen der TechEd Fortschritte, die zur Verbesserung der Hana-Plattform führen werden: Die intuitive Benutzerführung mit Fiori, vereinfachte Cloud-basierte Implementierungsoptionen für die Hana-Infrastruktur und leistungsfähigere, neue Funktionen für Hana finden sich im Service Pack 7 (SPS7).

Ausgehend von Fiori führt SAP die User Experience (UX) Design Services ein, um dem Kunden den Ansatz des „Design Thinking“ nahezubringen. Die Services werden sich aus einem Team von Designern zusammensetzen, die dem Kunden im Rahmen zur Seite stehen, um unter Beteiligung von Endbenutzern ansprechende Benutzungsoberflächen für jede App oder Lösung zu entwickeln. Das Team wird dabei unterschiedliche Designme-

thoden anwenden, um auf den Endbenutzer zugeschnittene Geschäftsszenarien und Apps zu entwickeln. In enger Zusammenarbeit mit dem Kunden soll das Team vorhandene SAP-Lösungen durch neue Benutzungsoberflächen erweitern und neue Lösungen entwickeln.

Mit SPS7 wird die offene Umgebung für die Anwendungsentwicklung erweitert und sprachunabhängig gemacht. Die Entwickler können nun die Core Data Ser-

vices (CDS) mit vorkonfigurierten Datenbibliotheken nutzen, um die Wiederverwendbarkeit und rasche Entwicklung zu fördern. Die Smart-Data-Zugriffstechnologie von Hana wurde um die Schreibfunktion erweitert und schließt nun auch Quellen wie Oracle und Microsoft-SQL-Server ein. Der Smart-Data-Zugriff sorgt auch für eine engere Hadoop-Integration über Hortonworks.

www.sap.de

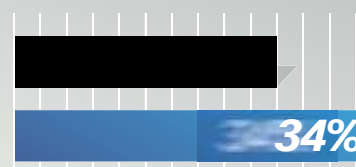

1.584.567
Rechenprozesse
in der Sekunde:
Beispiellos
Datendurchsatz
mit Cisco Servern.¹

1.584.567



1

Cisco Unified
Computing
System



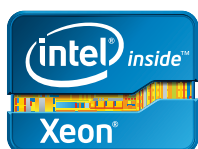
34% schnellerer
Datenbankdurchsatz -
Branchenführend²

Optimale Leistung bei Anwendungen
mit Cisco Servern.

Erfahren Sie mehr: cisco.de/servers



57%
mehr Leistung bei Java
Applikationen als mit RISC³



With
Intel® Xeon®
processors



TOMORROW
starts here.

Für weiterführende Informationen besuchen Sie cisco.com/go/ucsbenchmarks.

1. Based on SPECjbb2005 benchmark on Cisco UCS C220 M3 server at 1,584,567 BOPS, 792,284 BOPS/JVM. 2. Based on TPC Benchmark C Results on 2 Processor Systems, Cisco UCS C240 M3 High-Density Rack Server with Oracle Database 11g Release 2 Standard Edition One, 1,609,186.39 tpmC, \$0.47/tpmC, available 9/27/12 compared to IBM Power 780 Server Model 9179-MHB with IBM DB2 9.5, 1,200,011.00 tpmC, \$0.69/tpmC, available 10/13/10. 3. Based on SPECjEnterprise2010 benchmark with 8 total Java EE Server processors on Cisco UCS B440 M2 servers at 26,118.67 EJOPS compared to RISC-based IBM Power 780 at 16,646.34 EJOPS. SPEC®, SPECjbb®, and SPECjEnterprise® are registered trademarks of Standard Performance Evaluation Corporation. TPC Benchmark C® is a trademark of the Transaction Processing Council (TPC). The performance results described here are derived from detailed benchmark results available at <http://www.spec.org> and <http://www.tpc.org> as of 1-15-2013. ©2013 Cisco and/or its affiliates. All rights reserved. All third-party products belong to the companies that own them. Cisco, the Cisco logo, and Cisco UCS are trademarks or registered trademarks of Cisco. Intel, the Intel logo, Xeon and Xeon Inside are trademarks or registered trademarks of Intel Corporation in the U.S. and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.



Matthias Zacher, Senior Consultant
bei IDC in Frankfurt.

SAP und Accenture: MPS-Lösung aus Partnerschaft

Die Marketing-Performance-Lösung (MPS) ist die erste von mehreren Lösungen, die beide Unternehmen gemeinsam auf den Markt bringen wollen.

Die Partnerschaft von SAP und Accenture hat das Thema Marketing Analytics Insights zum Gegenstand. Die Marketing-Performance-Lösung (MPS) bündelt Accentures Customer-Insight-Lösung, Accenture Services und Hana in einer Lösung, die von Accenture in einer Art One-Stop-Shop-Ansatz angeboten wird. Dieser umfasst die Lizenzierung für den kompletten Technology Stack, Hosting Services und weitere Dienstleistungsangebote. Die Partnerschaft war im September 2013 bekannt gegeben worden. Prozessketten im Kontext Customer Relationship Management, E-Commerce und Marketing werden immer stärker miteinander verzahnt und automatisiert. Analytische Funktionalitäten nehmen hierbei einen zentralen Platz ein.

SAP und Accenture charakterisieren diese Aktivitäten als strategische Übereinkunft. Diese Positionierung ist aus Sicht von IDC unerlässlich. Die Partnerschaft und das Offering MPS sind für SAP ein Prüfstein in der langfristigen Positionierung von Hana. Um Hana als ein erfolgreiches Ökosystem von Innovation zu etablieren, bedarf es neben den vielen innovativen Start-up-Unternehmen, die bisher schon viele interessante Aspekte beigetragen haben, vorrangig strategischer Partner. Die Partner verfügen über die erforderlichen vertrieblichen und technologischen Ressourcen und über einen umfassenden Einblick in Business-Anforderungen und Geschäftsszenarien. MPS treibt zudem das Bestreben von SAP, immer mehr Komponenten der Suite als Hana-basierte industriespezifische Anwendungen anzubieten, voran. Das ist erforderlich, um das Technologie-Framework kontinuierlich mit Business- und Branchenfunktionalität auszustatten.

So kann SAP beispielsweise mit dieser Lösung das Angebot für Marketing

ausbauen. Und nicht zuletzt geht es für die Walldorfer auch darum, Partnerschaften mit führenden Anbietern wie Accenture zu pflegen und zu stärken und somit deutliche Signale an den Wettbewerb zu richten. Aus Sicht von Accenture werden die Customer Insight Services um ein Anwendungs-Set, das auf Hana basiert, ergänzt und somit wird das Offering deutlich gestärkt. Der Berater und Dienstleister hat nun neue Werkzeuge in der Hand, um seine technischen Dienste und Outsourcing-Services auch in diesem Bereich zu stärken. Wir sehen hier erfolgversprechende Ansätze, beispielsweise in der Optimierung von digitalem Content, Marketing-Performance-Analyse, Kundenanalyse, E-Commerce-Plattform-Management und Handels-Management.

MPS hat vorrangig Real Time Customer Insight, Marketing Analytics und Decision Support zum Gegenstand. Ein Dashboard ermöglicht eine Segmentierung des Kundenverhaltens und eine Analyse der Performance verschiedener Kanäle. Parameter sind hier unter anderem Social-Channel-Analyse, Produkt-Performance, Media Spendings und ROI-Messung. Weitere Metriken umfassen Kampagnen-Performance, Marketing-Performance über verschiedene Kanäle wie E-Commerce, Mobile, Stores sowie Competitive Media Spendings. Die genannten Parameter sind einige der vorhandenen Out-of-the-Box-Metriken. Zudem steht ein Toolkit für das Implementieren von eigenen Metriken zur Verfügung. SAP wird seinen Partnern weitere vorgefertigte Szenarien zur Verfügung stellen.

Aus Sicht von IDC stellt MPS dem Marketing eine konsolidierte Umgebung zur Verfügung, die zwei Domänen der Marketing-Analyse verbindet: auf der einen Seite ist das die Analyse alter und neuer Media Spendings. Der zweite Aspekt ist kontextbezogenes One-to-One-

Marketing. Letzteres profitiert von dem Hana-eigenen Echtzeitansatz. Es liegt auf der Hand, dass SAP Komponenten und Elemente aus weiteren Lösungen des Leistungsspektrums einbindet und Synergieeffekte nutzt. In diesem Zusammenhang sind Hybris, 360 Customer Engagement Intelligence, MyRunWay.com oder Cloud for Social Engagement zu nennen.

Accenture wird Interactive MPS um viele Digital Channel Services anreichern. Neben der Datenanalyse zählen hierzu Digital Consulting, Data- und Content Management Services. SAP steuert zu MPS verschiedene Komponenten aus Hana und Business Objects bei. Diese sind im Detail die Predictive Analysis Library (PAL), Audience Discovery and Targeting (ADT) und das Customer Activity Repository (CAR) einschließlich Unified Demand Forecasting (UDF). Die Partner positionieren Accenture als One-Stop-Shop für Implementierung, Anwendungsmanagement und Nutzung (Prozessseite), um Bedenken von Fachbereich (Marketing) und IT gezielt entgegenzutreten. Das Lizenzierungsmodell von Hana gilt bei vielen Verantwortlichen als sehr komplex. Hier besteht weiterhin Handlungsbedarf für SAP und seine Partner, um Unklarheiten in den Unternehmen auszuräumen.

MPS ist ein adäquates Angebot, um den Anforderungen von Unternehmen gerecht zu werden. Im Segment-Marketing haben sich SAP und Accenture gut aufgestellt. Um den Stellenwert von Hana weiter voranzubringen, muss SAP den Ansatz auch auf weitere Segmente übertragen. Für Anwender bietet sich ein interessantes Offering. Sie sollten allerdings prüfen, inwieweit ihre spezifischen Anforderungen abgedeckt werden und wie flexibel sich das Angebot der vorhandenen Lösungslandschaft zur Seite stellen lässt.

Vier Trends für die Gesellschaft von morgen

Augmented Reality

Für das Jahr 2014 prognostiziert Infosys Lodestone vier IT-Trends: Smart Devices, Ubiquitous Net, Augmented Reality und Internet Protocol Version 6 (IPv6).

Norbert Kettner, Vorsitzender der Geschäftsführung von Infosys Lodestone in Deutschland: „Die vier Trends werden unseren Alltag schon 2014 maßgeblich prägen. Unternehmen sollten rechtzeitig vorsorgen, um diese Entwicklungen in ihren Geschäftsstrategien zu berücksichtigen.“

Smart Devices: Aktuell sind in Deutschland bereits vier von fünf verkauften Handys Smartphones. Sie bieten mit Apps schier endlose Zusatzfunktionen. Firmen sollten ausloten, wie sie für ihre Kunden einen Mehrwert schaffen und so neue Umsatzkanäle erschließen können. Unternehmen haben bereits ganze Geschäftsmodelle als Erweiterung ihres Kerngeschäfts konzipiert, bei denen Smart Devices zum Einsatz kommen.

Ubiquitous Net: Maschine-zu-Maschine-Kommunikation (M2M) ist erst der Anfang. Maschinen, Betriebsmittel und Lieferketten, die ihre Statusdaten über eingebettete Prozessoren, Sensoren und SIM-Karten drahtlos übermitteln, sind in Produktion und Logistik schon etabliert. Konsequenterweiterung folgt das Ubiquitous Net und führt zu einem Paradigmenwechsel in der IT. Die einstige Vision der „Informatisierung“ der Welt wird Schritt für Schritt Realität. Der neue

Technologietrend „Internet der Dinge“ geht hin zu einer umfassenden, intelligenten und drahtlosen Vernetzung von Alltagsgegenständen.

Augmented Reality bietet reale Unterstützung, siehe auch SAP-TechEd-Nachbericht in dieser Ausgabe auf Seite 26 und E-3 Tablet-Video-Option auf Seite 14. Bei dieser Technologie verschmelzen die reale und digitale Welt zu einer erweiterten Realität, der sogenannten Augmented Reality. Sowohl reale als auch virtuelle Objekte werden geschickt dreidimensional miteinander verknüpft. Zusätzliche Informationen werden per Sprache oder visuell in Form von Bildern oder Videos ergänzt. Augmented Reality kann als neue Form der Kommunikation und Interaktion ebenso zum Einsatz kommen wie zur Prozessunterstützung. Zu den führenden Einsatzgebieten gehören die Medizin, die Automobilindustrie, Marketing und Vertrieb sowie der Handel. In der Medizin wird beispielsweise das Sichtfeld eines Chirurgen um computergenerierte Informationen angereichert, um die visuelle Navigation während einer Operation zu erleichtern. Damit sind auch Einsätze aus der Ferne denkbar – etwa wenn ein Experte einem Operateur beratend zur Seite steht oder bei Notfällen durch Teleconsulting wertvolle Hilfe geleistet wird.

IPv6: Aufgrund der beschriebenen Entwicklungen benötigen Ubiquitous Net, Smart Devices und M2M-Kommunikation immer mehr IP-Adressen im Netz. Die Antwort auf den rasanten Bedarf im Internet lautet IPv6. Das Internet Protocol in der Version 6 wird in den kommenden Jahren die heute überwiegend genutzte Version 4 ablösen und die Anzahl der zu vergebenen IP-Adressen enorm erhöhen: Standen mit IPv4 rund 4,3 Milliarden Adressen zur Verfügung, sind es mit der neuen Version die unvorstellbare Anzahl von 340 Sextillionen. Mit IPv6 lässt sich das End-to-End-Prinzip des Internets aufrechterhalten: Jedem Netzwerkgerät kann eine eigene IP-Adresse zugewiesen werden, auch wenn in Zukunft immer mehr Alltagsgegenstände von Autos über Töpfe bis zu Kleidungsstücken eine eigene Adresse benötigen. IPv6 hat aber nicht nur den Vorteil des größeren Adressraums, es vereinfacht auch in der Netzwerkadministration die Arbeit.

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

Lodestone



Engage
Empower your people



METASONIC
business, in tune.

› Wenn es nur so einfach wäre, sich voll einzubringen. Mit Metasonic können Sie Ihre IT-Lösungen schnell und einfach an Ihren aktuellen Bedarf anpassen. Damit Sie wirklich was bewegen können.

› **Metasonic AG** • Münchner Str. 29 • Hettenshausen, 85276 Pfaffenhofen • www.metasonic.de • info@metasonic.de



Landgericht Hamburg verbietet Klauseln aus den AGB der SAP

Befreite Software

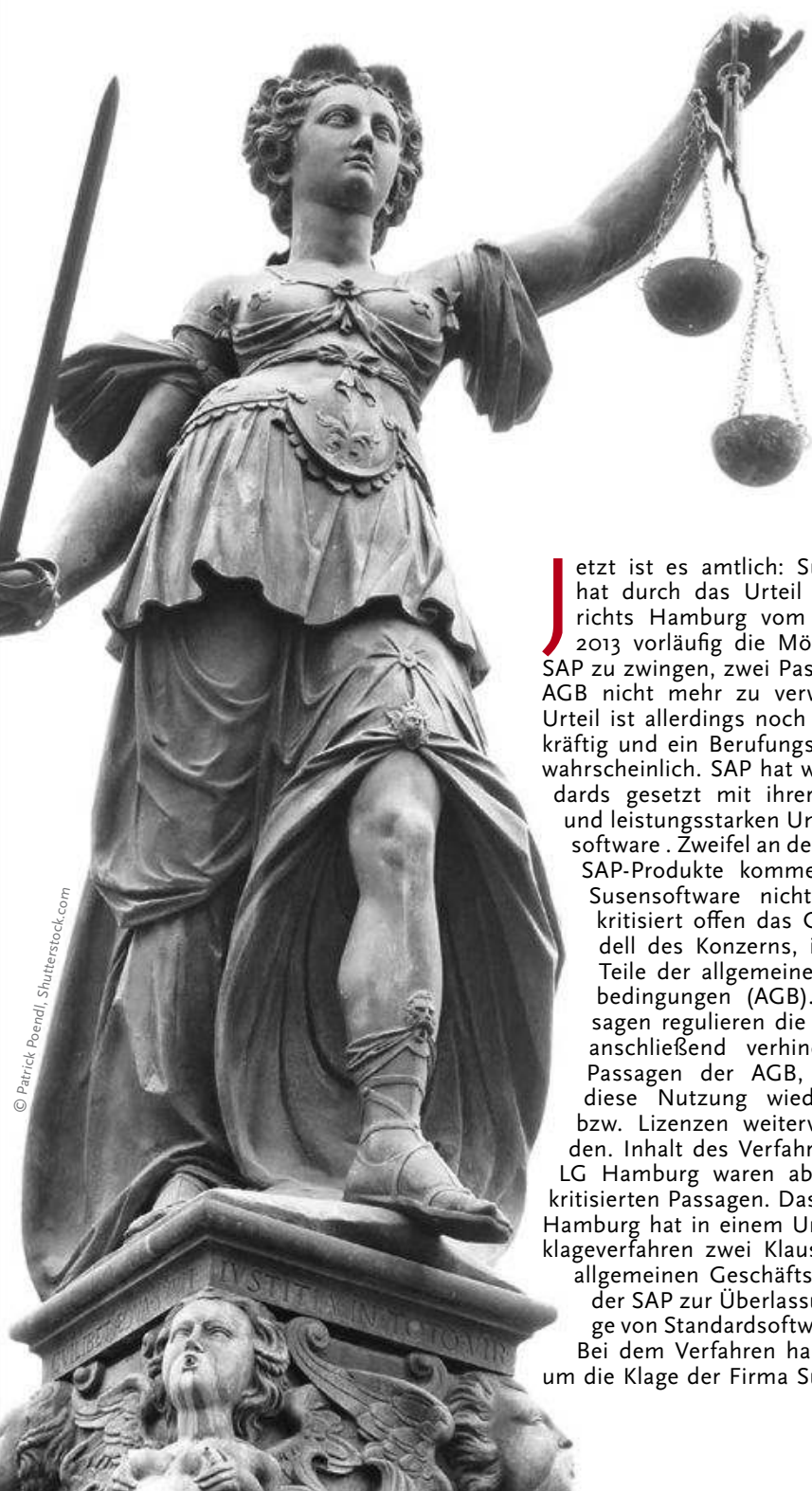
Es könnte mehr Freiheit im Markt für gebrauchte Softwarelizenzen geben. Erstmals ist es Susensoftware gelungen, der SAP die Verwendung von bestimmten AGB-Klauseln gerichtlich zu verbieten.

aus Herzogenrath bei Aachen gegen die SAP Deutschland AG & Co. KG (Landgericht Hamburg, Aktenzeichen 315 O 449/12).

Die erste der beiden vom Gericht für rechtswidrig eingestuften Klauseln beinhaltet ein Zustimmungserfordernis der SAP bezüglich der Weitergabe der Software (u. a. „Die Weitergabe der SAP-Software bedarf in jedem Fall der schriftlichen Zustimmung von SAP“). Die zweite Klausel beinhaltet einen Kontrahierungszwang mit SAP für den Fall, dass eine Übernutzung der Software vorliegt („Jede Nutzung der SAP-Software, die über die vertraglichen Vereinbarungen hinausgeht, ist SAP im Voraus schriftlich anzuzeigen. Sie bedarf eines gesonderten Vertrages mit SAP über den zusätzlichen Nutzungsumfang (Zukauf)“). Eine dritte von Susensoftware beanstandete Klausel, die sich auf die Softwarepflege bezieht, wurde vom Landgericht Hamburg als rechtmäßig eingestuft.

Jetzt ist es amtlich: Susensoftware hat durch das Urteil des Landgerichts Hamburg vom 25. Oktober 2013 vorläufig die Möglichkeit, die SAP zu zwingen, zwei Passagen in den AGB nicht mehr zu verwenden. Das Urteil ist allerdings noch nicht rechtskräftig und ein Berufungsverfahren ist wahrscheinlich. SAP hat weltweit Standards gesetzt mit ihrer innovativen und leistungsstarken Unternehmenssoftware. Zweifel an der Qualität der SAP-Produkte kommen auch von Susensoftware nicht, aber man kritisiert offen das Geschäftsmodell des Konzerns, insbesondere Teile der allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB). Einige Passagen regulieren die Zukäufe und anschließend verhindern andere Passagen der AGB, dass genau diese Nutzung wieder reduziert bzw. Lizenzen weiterverkauft werden. Inhalt des Verfahrens vor dem LG Hamburg waren aber nicht alle kritisierten Passagen. Das Landgericht Hamburg hat in einem Unterlassungsklageverfahren zwei Klauseln aus den allgemeinen Geschäftsbedingungen der SAP zur Überlassung und Pflege von Standardsoftware verboten. Bei dem Verfahren handelt es sich um die Klage der Firma Susensoftware

Die AGB der SAP waren bisher so gestaltet, dass ein Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen den Kunden kaum ermöglicht wird, obwohl der Europäische Gerichtshof (EuGH) den Handel mit gebrauchter Software mit einem Grundsatzurteil aus dem Juli 2012 für grundsätzlich zulässig erachtet hat, soweit bestimmte Voraussetzungen eingehalten werden. Der EuGH hatte im Rahmen der Urteilsbegründung unter anderem geäußert, dass der Softwarehersteller dem Weiterverkauf der Software durch den Ersterwerber ungeachtet anderslautender vertraglicher Bestimmungen nicht mehr widersprechen kann, wenn die Software einmal mit Zustimmung des Herstellers in dem Europäischen Wirtschaftsraum im Wege der Veräußerung in den Verkehr gebracht wurde und dadurch – so die juristische Bezeichnung im Urheberrecht – „Erschöpfung“ eingetreten ist (EuGH GRUR 2012, 904 Rz 77 UsedSoft ./ Oracle).



Das Urteil des Landgerichts Hamburg bedeutet mehr Freiheit auf dem Markt für gebrauchte Software und eine Stärkung der Position der Gebrauchtsoftwareanbieter wie Susensoftware. Axel Susen, Geschäftsführer von Susensoftware, hofft, dass das Urteil endlich den Anstoß geben kann, den Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen in Deutschland auch für mittelständische und große Unternehmen zu etablieren. Das Urteil ist allerdings noch nicht rechtskräftig. Die Berufungsfrist läuft noch und ein Berufungsverfahren vor dem Oberlandesgericht Hamburg erscheint wahrscheinlich. Das Verfahren wurde für Susensoftware von der Rechtsanwältin und Fachanwältin für IT-Recht Dr. Jana Jentzsch in Hamburg geführt.

„Das Urteil gibt ein Stück mehr Rechtssicherheit für die Käufer und Verkäufer gebrauchter Software“, sagt Andreas Meisterernst, auf Wettbewerbsrecht spezialisierter Anwalt aus München, der bereits im Juli 2012 eine Entscheidung vor dem Europäischen Gerichtshof erwirkt hatte, dank der der Handel mit gebrauchter Software deutlich gestärkt wurde. „Die Fraktion der Gebrauchtsoftwarehändler hat im Moment definitiv einen besseren Stand als noch vor ein paar Jahren.“

Die SAP-AGB

Der Softwarevertrieb der SAP basiert vertragsrechtlich u. a. auf ihren AGB, welche die Nutzung der Software regeln. Axel Susen: „Ich halte einige AGB-Klauseln für illegal, während viele Rechtsanwälte von ‚rechtswidrig‘ oder ‚unwirksam‘ sprechen.“ Die allgemeinen Geschäftsbedingungen werden meistens nicht genau angesehen, wenn die Anwender Software bei SAP bestellen und damit einen Vertrag schließen. Sieht der Anwender sich die AGB erst an, wenn es später Probleme gibt, dann glaubt er oft, keine Möglichkeit zur Durchsetzung seiner Position zu haben – schließlich sind die AGB ja Vertragsbestandteil geworden. Dem Anwender bliebe nur eine möglicherweise kostspielige Klage, die gegebenenfalls seine Geschäftsbeziehung zu SAP insgesamt zerstören oder zumindest belasten würde. Ist das eine reale Option für einen Anwender, der schon fünf Millionen Euro in die Software investiert hat? Somit stellt Susensoftware fest, dass im täglichen Geschäft diese Klauseln über viele Jahre von den meisten Anwendern in den Verhandlungen akzeptiert und beachtet werden.

Das Selbstregulativ

Selbst bei Nachfrage an über 500 SAP-Anwender ergaben sich für Susensoftware keine Hinweise auf einen Rechtsstreit, der sich auf belastende

SAP-AGB bezieht. Das Justizministerium stellte auf telefonische Anfrage klar, dass der Wettbewerb die Aufgabe habe, solche Probleme selbst zu regeln. Es sei Unternehmen untersagt, ihre marktbeherrschende Stellung zum Nachteil der Kunden auszunutzen.

Jens Ferner, Rechtsanwalt IT-Recht aus Alsdorf: „Die Kontrolle über den Markt ist in Deutschland vor allem durch den Wettbewerb bestimmt, wobei es die Möglichkeit für Konkurrenten, Wettbewerbsverbände, Verbraucherzentralen und Wettbewerbszentralen gibt, gegen unwirksame AGB mit Abmahnungen und Klagen vorzugehen. Der unmittelbare Kunde selbst kann sich hier jedoch nicht allgemein gegen AGB wehren, sondern nur im Einzelfall, wenn über vertragliche Fragen gestritten wird. Viele Kunden scheuen solche Streitigkeiten wegen der Prozesskosten, aber auch wegen des Aufwands.“

Manche Rechtsanwälte vermuten, dass in der Softwarebranche einige Hersteller eher bereit wären, die bedenklichen Formulierungen und Lizenzbedingungen des Wettbewerbs in die eigenen AGB zu übernehmen, statt diese anzugreifen. Der gewerbliche Kunde scheint hier machtlos. Zurzeit klagt nur Susensoftware wegen Wettbewerbsbehinderung gegen die rechtlich bedenklichen AGB des Konzerns. Die AGB scheinen so einseitig vorteilhaft für die SAP zu sein, dass im Markt die Hoffnung keimt, Richter in Deutsch-



Axel Susen, Geschäftsführer von Susensoftware, hofft, dass das Urteil endlich den Anstoß geben kann, den Handel mit gebrauchten Softwarelizenzen in Deutschland auch für mittelständische und große Unternehmen zu etablieren.

land könnten sich trauen, die SAP einmal in ihre Schranken zu verweisen. Auch SAP-Anwender, die gebrauchte SAP-Lizenzen weiterverkaufen wollen, empfinden sich immer mehr als direkter Wettbewerber zu SAP. „Wir haben uns die Klage von Susensoftware angeschaut und halten diese für aussichtsreich. Gerade vor dem Hintergrund der aktuellen Rechtsprechung des Europäi-

Die AGB mit den Lizenzbedingungen reflektieren das Geschäftsmodell der SAP. Die Klauseln aus diesen AGB scheinen teildentisch auch von manchen SAP-Partnern (indirekter Vertrieb) übernommen zu werden. Die folgenden AGB-Klauseln (Auszug) sollen das Modell der SAP verdeutlichen:

Kauf

- 1) Der Anwender darf nur mit schriftlicher Genehmigung von SAP seine SAP-Software weiterverkaufen (Ziff. 2.4.2).
- 2) Der Anwender darf insgesamt, aber nicht nur einen Teil seiner SAP-Software weiterverkaufen (Ziff. 2.4.1).

Support

- 3) Der Anwender darf die Softwarepflege nur insgesamt und nicht für einen Teil kündigen (Ziff. 2.4.1).
- 4) Der Anwender muss für Programme, die noch nicht auf dem aktuellsten Stand sind, Supportgebühren nachbezahlen und zusätzlich kann SAP eine Reaktivierungsgebühr fordern, deren Höhe SAP auf Anfrage mitteilt (Ziff. 10.9).

Sonstiges

- 5) Nachkauf von Nutzungsrechten nur über SAP vorgesehen (Ziff. 3).
- 6) Einmal gekaufte SAP-Standard-Software darf nur von Mitarbeitern des Anwenders auf Datenverarbeitungsgeräten des Anwenders und in Räumlichkeiten des Anwenders genutzt werden (Ziff. 2.2.3); Ausnahmen bedürfen der Zustimmung.
- 7) Wird SAP-Software durch Dritt-Software des Anwenders indirekt genutzt, muss der Anwender für jede Person, die Zugang zu der Dritt-Software hat, eine weitere SAP-Lizenz kaufen (Ziff. 2.2.2).
- 8) SAP ist gegen angemessene Vergütung berechtigt, die Übertragung des Urheberrechts an jeglichen vom Anwender hergestellten Modifikationen/Erweiterungen zu verlangen (Ziff. 2.3.6).

schen Gerichtshofs, der für Software deutlich die kaufvertraglichen Regelungen anwendet, sind die von SAP genutzten Vertragsklauseln aus unserer Sicht nicht haltbar“, so Fachanwalt IT-Recht Thomas Feil, Feil Rechtsanwalts-gesellschaft mbH aus Hannover. Jens Ferner erläutert: „Das BGB sieht vor, dass AGB den Vertragspartner, sei er Verbraucher oder Unternehmer, nicht unangemessen benachteiligten dürfen – wobei es gegenüber Unternehmern mehr Spielraum gibt als bei Verbrauchern.“

„In Sachen Verbraucherschutz gibt es jetzt Bestrebungen, auch in Deutschland und Europa eine Class Action wie in den USA einzuführen. Aber das wird sicherlich noch eine Weile dauern, bis das dann Gesetz ist“, erklärt Dr. Daniel Kaboth, Fachanwalt für Informations-technologierecht aus München.

Urheberrecht als Handelshemmnis

Softwarehersteller genießen den Schutz des Urheberrechts, welches ihnen dabei hilft, ihre – häufig sehr weit reichenden – Vergütungsinteressen durchzusetzen. Einige Hersteller wollen deshalb dem Weiterverkauf von Software durch den Ersterwerber (Handel mit „gebrauchter“ Software) enge Grenzen setzen. So soll der Weiterverkauf nur mit ihrer Zustimmung stattfinden dürfen. „Würden Sie derartige Beschränkungen auch bei anderen Wirtschaftsgütern akzeptieren? Etwa beim Autokauf die Restriktion, dass Sie den Wagen nicht – oder nur nach Zustimmung des Herstellers – weiterverkaufen dürfen?“, fragt Axel Susen. „Auch dürfte ich mit meinem Auto nicht in eine fremde Stadt fahren und erst recht keinen Fremden mitnehmen. Außerdem dürfte ich zwar weitere Autos kaufen, aber keins einzeln verkaufen, sondern nur alle auf einmal. Auch müsste ich mit allen Autos jeden Monat in die Herstellerwerkstatt zur Inspektion, auch wenn das Auto nicht genutzt würde. Solche Vetorechte gegenüber dem Ersterwerber hätte aber gerne der eine oder andere Softwarehersteller, siehe SAP-AGB.“

Manche Juristen, insbesondere auch an einschlägigen Gerichtsurteilen beteiligte Richter, hielten in der Vergangenheit Softwarelizenzen für nur eingeschränkt verkehrsfähig. Sie begründeten das mit dem sog. Erschöp-

fungsgrundsatz im Urheberrecht, und zwar im Zusammenhang mit dem Vertriebsweg des Downloads, der nicht zu einer Erschöpfung des Verbreitungsrechts und damit nicht zu einem freien Weiterverkaufsrecht in der nachfolgenden Erwerberkette führe. Erst der EuGH stärkte im Juli 2012 die Interessen der Anwenderschaft und des Handels. Dazu der IT-Jurist Dr. Robert Fleuter, BLC Rechtsanwälte: „Das EuGH-Urteil unterstreicht die Verkehrsfähigkeit des Wirtschaftsguts Software, und zwar ohne Bindung an ein konkretes Werkstück, auch beim Download. Das bedeutet insofern eine Gleichstellung mit anderen Wirtschaftsgütern. Einer Totalblockade nachgelagerter Vertriebsstufen durch die Herstellerseite wurde eine Absage erteilt.“

Handelserleichterung nach EuGH-Urteil

Einige Hersteller scheinen sich wenig darum zu kümmern bzw. haben ihre Vertragsklauseln noch nicht angepasst. Dabei bräuchten sie sich nur an dem Urteil des EuGH zu orientieren, in dem Sinne, dass sie sich grundsätzlich dem Wiederverkauf durch den Ersterwerber nicht mehr widersetzen können. Die Fachwelt hat seit Längerem auf das Urteil des BGH gewartet, der die zu klärenden Fragen dem EuGH vorgelegt hatte. Einige befürchteten die Möglichkeit einer anwenderunfreundlichen Interpretation und Umsetzung des EuGH-Urteils durch den BGH. Aber es besteht europarechtlich eine Bindungswirkung hinsichtlich der EuGH-Entscheidung, sodass auch der BGH als vorlegendes Gericht sich daran gebunden fühlt und im Sinne des EuGH entschieden hat.

Möglicherweise würden Hersteller noch auf weiteren Wegen versuchen, das Urteil zu umgehen: So könnte z. B. ein beim Hersteller einzurichtendes Onlinekonto (Nutzeraccount) den Weiterverkauf von Software an einen Zweiterwerber erschweren, wenn dieser Nutzeraccount ausschließlich an den Ersterwerber – ohne die Möglichkeit der Weitergabe – gebunden ist. So wurde es in der Vergangenheit bei einem Computerspiel ge-

handhabt, wobei die eigentliche Software aufgrund Erschöpfung formalrechtlich weiterverkauft werden durfte, der Zweiterwerber aber mangels Zugangs zum Nutzeraccount keine tatsächliche Nutzungsmöglichkeit erhalten hätte. Somit hatte der Hersteller die rechtspolitisch und wirtschaftlich erwünschten Folgen des Erschöpfungsgrundsatzes zum Nachteil potenzieller Erwerber unterlaufen, indem er mit der technischen Vorrichtung des Accounts die eigentlich bestehende Nachfrage abgeschnürt hatte. Es ist stark zu vermuten, dass nach den klaren Maßstäben des EuGH-Urteils ein technisches Umgehen der rechtspolitisch sicher gewollten Erschöpfungswirkung künftig kaum Bestand haben dürfte.

Zweifelhafte Vertragsklauseln der Hersteller werden in der IT- und Softwareindustrie selten vor Gericht überprüft. Auch der letzte große Streit von Siemens mit SAP wegen der Softwarepflege wurde außergerichtlich gelöst. Einzelne Hersteller haben eine Marktmacht erreicht, der sich die Industrieunternehmer als Anwender schwer entziehen können. Viele Positionen erscheinen rechtlich zweifelhaft und hinsichtlich ihrer Zulässigkeit im Graubereich. „Darüber hinaus existieren außerhalb der AGB SAP-Forderungen, die möglicherweise wettbewerbsrechtlich bedenklich sind“, ergänzt Susen.

www.susensoftware.de



BME begrüßt Gerichtsentscheid zu gebrauchter Software

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME) begrüßt die Entscheidung des Landgerichts Hamburg zu vertraglichen Einschränkungen beim Handel mit gebrauchter Software. Laut Medienberichten hat das Gericht solche Klauseln in den allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) untersagt, die die Weitergabe von Lizenzen an eine Genehmigung durch den Hersteller der Software binden.

„Wir sehen darin unsere Haltung bestätigt, dass zahlreiche Klauseln bei Softwarelizenzverträgen unwirksam sind“, sagt Sebastian Schröder, Leiter Recht & Compliance beim BME, mit Blick auf das noch nicht rechtskräftige Urteil. Neben einer Genehmigung des Verkaufs an Dritte hat das Gericht den Berichten zufolge auch einen Passus beanstandet, der den Ankauf von gebrauchten Lizenzen zur Deckung eines Mehrbedarfs ausschließt und dem Hersteller zur Feststellung des Mehrbedarfs das Recht zur „Vermessung“, also der Kontrolle von Rechnern beim Kunden, einräumt.

Die von vielen Anbietern verwendeten Klauseln, wonach anlasslose Untersuchungen („Audits“) durchgeführt werden können, sind laut Schröder als Klauseln in den AGB unwirksam. „Der Gesetzgeber hat sich bewusst dafür entschieden, Auskunfts- und Einsichtsrechte nur eingeschränkt zuzulassen. Viele Softwarehersteller berücksichtigen bei ihrem berechtigten Anliegen nach Compliance zwischen eingeräumtem Nutzungsrecht und tatsächlicher Nutzung nicht die zu wahren Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Vertragspartners. Entsprechendes gilt auch für zwingend zu beachtende Vorgaben des Arbeitnehmerdatenschutzes.“

„Mehr Rechtssicherheit wünschen wir uns noch in einem dritten Punkt, um den es in dem Streitfall ging: den mit den Lizenzen verbundenen Wartungsdienstleistungen“, fügte der BME-Experte hinzu. In dem zugrunde liegenden Rechtsstreit hatte der Kläger außerdem den Zwang angegriffen, dass die eingesetzte Software entweder ausnahmslos durch den

Hersteller gewartet werden muss oder ganz auf dessen Softwarepflege verzichtet wird. Relevant kann dies bei gesetzlichen Änderungen in den Bereichen Steuer- und Personalrecht werden, die eine Anpassung der Software unausweichlich machen. „Solange sich Unternehmen nicht sicher sein können, dass der Softwareanbieter seinen Wartungsvertrag aufrechterhält und die daraus resultierenden Leistungen erbringt, bleibt der Markt für Gebrauchtsoftware für diese verschlossen“, so Schröder. Sehr kritisch betrachtet der Experte außerdem, dass beim Neuabschluss von Wartungsverträgen gegebenenfalls leistungslose Wiedereinsetzungsgebühren oder rückwirkende Zahlungen für wartungsfreie Jahre anfallen. Der BME hat zum Themenkomplex die Praxisleitfäden „Asset- und Lizenzmanagement“ und „Lizenzmanagement aus Anwendersicht“ veröffentlicht, die gegen eine Schutzgebühr von 35 Euro zzgl. MwSt. als Hardcopy oder PDF bestellt werden können (Bezug bei sebastian.schroeder@bme.de).

www.bme.de

Glänzend informiert bei jedem Termin.

Smart Sales für Ihren Vertrieb mit Windows 8 und SAP.



Telefon: +49 7231 145464700

www.smenso.de

© 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

Reisebüro setzt auf Cobra

Mit dem Upgrade auf Cobra CRM Pro und Cobra Mobile CRM realisierte das Reisebüro Papendick den Wunsch nach einer exakten und umfassenden Vorgangsbetrachtung aller wichtigen Abläufe in einem einzigen Softwaresystem, das sich selbstständig ergänzt und aktualisiert. Umgesetzt wurde das Projekt mit dem Cobra-Solution-Partner Medialine. Für den Geschäftsführer Werner Papendick waren die Reporting- und Controlling-Funktionen ein wichtiger Punkt. Er wünschte sich ein Frühwarnsystem, das unter anderem anzeigt, wenn Bestellungen und



„Es ist genau das passende System für die tägliche Arbeit mit mittelständischen Unternehmen, also unseren Kunden bei Geschäftsreisen. Ich bin mir sicher, dass wir einen langfristigen Nutzen davon haben werden“, ist Werner Papendick, Geschäftsführer des gleichnamigen Reisebüros, überzeugt.

damit Umsätze eines Kunden zurückgehen. Mithilfe von durchdachten Schnittstellen, unter anderem zu SAP, Cobra-Statistik-Funktionen und dem Cobra-Ereignismanagement, konnte Medialine diesen Wunsch verwirklichen. Das Reisebüro nutzt Cobra unter anderem auch für das Beschwerde- und Provisionsmanagement sowie das Marketing.

cobra.de

Ganzheitliche Transportplanung

Aufgrund steigender Anforderungen an die Transparenz und Effizienz der Lieferkette zeichnet sich im Transportmanagement derzeit ein Trend zur Verlagerung der Transportplanung beziehungsweise der -disposition hin zum Verlagerer ab – also hin zu den Unternehmen. Der entscheidende Vorteil der SAP-Lösung Transportation Management (TM), seit 2010 auf dem Markt, liegt darin, dass sämtliche Phasen des Transportmanagements durchgängig abgebildet und unterstützt werden. Einteilen lässt sich das in die vier Kategorien Auftragsmanagement, Frachtplanung und -ausschreibung, Frachtverfolgung und -überwachung sowie Frachtabrechnung. Laut MHP lohnt sich

der Einsatz von SAP TM für die meisten Industrieunternehmen. Ob die Einführung im Einzelfall machbar und sinnvoll ist, lässt sich mit einem Proof of Concept herausfinden.

mhp.com

Zurück in die Zukunft: 25 Jahre IBM i bei Profi

Am 13. November 2013 veranstaltete Profi Engineering Systems gemeinsam mit PKS Software das IBM i Briefing in Darmstadt. IT-Verantwortliche, deren IT auf IBM-i-Technologie basiert, informieren sich hier über IBMs Roadmap für IBM i. Vorträge informieren über die Zukunft der Plattform und technische Innovationen. Anwender, deren Kernsysteme individuell entwickelte Anwendungen sind, erfahren, wie sie sich eine stabile IT und Wettbewerbsvorteile sichern. Die Teilnehmer erwartet eine spannende Agenda, Zeit für Fragen und ein anregender Austausch mit Teilnehmern und Referenten. Unter anderem referieren Ralf Dannemann, Direktor Power Plattform IBM, Jörg Prings, Geschäftsstellenleiter Darmstadt/Mannheim, Heidi Schmidt, Geschäftsführerin PKS Software, und Anke Galla, Business-

Development-Managerin Profi.

profi-ag.de

Talend setzt weiter auf Big Data

Talend hat Version 5.4 seiner Integrationsplattform der nächsten Generation angekündigt. Die neue Version nutzt MapReduce 2.0, auch bekannt als Yarn, um als aktuell einzige Integrationsplattform innerhalb von Hadoop zu laufen. „Mit Yarn wird Hadoop zu einer Rechenplattform, die weit über die frühen Einsatzszenarien hinausgeht. Mit Talend v5.4 bieten wir Kunden die notwendigen Werkzeuge, um mit Hadoop ihre gesamten Daten als strategisches Asset für jede Art von Mehrwertprojekten oder -anwendungen zu nutzen“, sagt Fabrice Bonan, CTO und Mitgründer von Talend. Neben der Unterstützung der neuesten Plattformen von Partnern wie Hortonworks, Cloudera und MapR baut Talend auch seinen Support für SAP Hana, Pivotal HD und IBM PureData System for Hadoop aus.

talend.com

Xbound: Sicherheit, Qualität und Termintreue

Der BPO-Dienstleister Tropper Data Service setzt für seine auto-



Mit Xbound als skalierbarer, effizienter und flexibler Produktionsplattform für hochvolumige Dokumentenverarbeitung können sich Andreas Tropper und sein Unternehmen schnell an veränderte Marktgegebenheiten anpassen.

matisierte Dokumentenverarbeitung komplett auf Xbound, die ReadSoft-Xbound-Lösung für Multichannel Process Automation. Bisher hat Tropper rund 20 Prozent des anfallenden Dokumentenvolumens mit Xbound verarbeitet. Im Zuge einer Konsolidierung seiner Infrastruktur nutzt der Servicedienstleister ReadSoft Xbound in der neuen Version 3.7 zukünftig als zentrale, übergreifende Integrationsplattform, einschließlich der ReadSoft OCR- und Capture-Komponenten. „Wir müssen Tag für Tag die Sicherheit, Qualität und Termintreue für bis zu 100 Kundenprojekte gewährleisten“, sagt Andreas Tropper, Vorstandsvorsitzender

des gleichnamigen Unternehmens. Mit der neuen Version 3.7 profitiert Trop-er auch von einer hochperformanten Selbstlern-technologie für die Daten-Klassifikation und -Extraktion im Capture-Bereich, die sehr hohe Erkennungsraten innerhalb kürzester Zeit ermöglicht.

readsoft.de

Axpo lagert Faxkommunikation aus SAP aus

Die Faxkommunikation ist beim Energiekonzern Axpo nicht aus dem Kommunikationsmix wegzudenken. Pro Monat werden mehrere Tausend Dokumente von Desktops via Mail2Fax, aus SAP oder klassisch über ein Faxgerät ausgelöst. Bisher hatte Axpo Informatik hierfür einen eigenen Faxserver betrieben. Dieser verursachte jedoch Fehler bei der Übermittlung und war wenig transparent. Zudem wurde der Betrieb immer aufwändiger. Mit Faxolution for SAP konnte Retarus die optimale Lösung für Axpo anbieten. Faxe werden nun direkt aus dem SAP-System, ohne Installation zusätzlicher Software, via VPN über die global verfügbare Faxinfrastruktur von Retarus versendet. Der von SAP zertifizierte Managed Service bietet Übertragungssicherheit und Verfügbarkeit. Retarus liefert darüber hinaus mithilfe des Webportals Enterprise Administration Services umfangreiche und detaillierte Reports über die gesamte Faxkommunikation.

retarus.com

Ciber: Schutz vor Produktpiraterie

Ciber präsentiert auf der Pharmaceu-

tical Serialisation & Traceability 2013 von 5. bis 7. November die Lösung Serialization, die Schutz vor Produktpiraterie bieten soll. Die Messe bringt Hersteller, Verpackungsindustrie, wichtige Stakeholder sowie Regulierungsbehörden zusammen, um sich über aktuelle Herausforderungen in der Pharmaindustrie auszutauschen. Ciber Serialization bietet unter anderem nutzerspezifische Bedienoberflächen für SAP-ERP-Analysen und -Produktionsdaten in Echtzeit, die Erfüllung nationaler und internationaler Standards auf Maschinen- und IT-Ebene, eine geringe Komplexität und kurze Implementierungszeit sowie mehr Kosteneffizienz dank standardisierter Schnittstellen zum SAP-ERP/OER-System. Zudem deckt die Lösung den gesamten Lebenszyklus des Produkts ab.

ciber.com

E-Commerce: Komplettschutz für Käufer und Verkäufer

Auf dem B2B-Internetmarktplatz grosshandel.eu, einer neuen Handelsplattform von GKS Handelssysteme, wurde Ende Oktober Traxpay Conditional Payments als emp-

fohlene Zahlungsmethode implementiert. 30.000 Mitglieder in 93 Ländern haben Zugang zu dieser Plattform. Die SAP-zertifizierte Applikation Traxpay Conditional Payments ist eine zum Patent angemeldete Erweiterung der Traxpay-Plattform zur Echtzeitabwicklung von Finanztransaktionen zwischen Unternehmen, die Käufern und Verkäufern einfache, effiziente und sichere Handelstransaktionen zu geringen Kosten ermöglicht. „In meinem Geschäft als Importeur ist Geschwindigkeit entscheidend und leider gibt es auch sehr viel Betrug. Mit dem Conditional Payments Service von Traxpay kann ich unbesorgt einkaufen und verkaufen“, kommentiert Thorsten Pätsch, Inhaber vom Uhrengroßhandel Pätsch.

traxpay.com

Smart Assembly: Produktion ohne Papier

Mit Smart Assembly bietet Teufel Software einen Fertigungsassistenten für die papierlose Produktion in SAP-Systemumgebungen an. Alle Informationen, die für die Fertigung oder Montage eines Produkts

erforderlich sind, werden aktuell aus den Standardstrukturen der SAP-Lösung für Produktionsplanung und -steuerung (SAP PP) gezogen und am Arbeitsplatz im Rahmen einer intuitiv bedienbaren Oberfläche bereitgestellt. Das zu fertigende Material hat eine eigene Identität und zieht die Informationen, die zu seiner Montage benötigt werden, automatisiert aus SAP. Smart Assembly entspricht somit der Philosophie Industrie 4.0. Durch die Nutzung der SAP-Web-Dynpro-Technologie macht es der Fertigungsassistent von Teufel Software möglich, auch externe Dienstleister lückenlos in die Produktionsprozesse einzubinden.

teufel-software.de

Kombination von Hana und analytischen SAS-Branchenlösungen

Mit der strategischen Partnerschaft von SAP und SAS, die im Oktober bekannt gegeben wurde, soll der Einsatz von In-Memory Analytics vorangebracht werden: Die beiden Unternehmen wollen in enger Zusammenarbeit eine Technologie und einen Produktfahrplan entwickeln,



Henry Morris, Senior Vice President bei IDC, erwartet sich schnellere Entscheidungsprozesse durch die Partnerschaft von SAP und SAS.

um die Stärken der Hana-Plattform und von SAS Analytics in Kombination noch konsequenter zu nutzen. Im Ergebnis wird die Hana in SAS-Lösungen integriert; umgekehrt laufen Advanced-Analytics-Algorithmen von SAS in Hana. Damit können Unternehmen die Echtzeitanalyse von Daten innerhalb ihrer bestehenden Umgebungen optimieren. „Die Partnerschaft von SAP und SAS wird Big Data Analytics und andere analytische Anwendungen vereinfachen und damit schnellere Entscheidungsprozesse in Gang setzen“, sagt Henry Morris, Senior Vice President, Worldwide Software and Services, Research bei IDC.

sap.de

SAP Retail 3.0: Komplettportfolio für den Handel

Fujitsu und die Tochtergesellschaft TDS bieten ein neues Komplettportfolio an Hardware, Software und IT-Services an. Das Angebot rund um SAP Retail adressiert die Anforderungen von Handelsunternehmen, die bereits SAP einsetzen oder



Der Fertigungsassistent für die papierlose Produktion in SAP-Systemumgebungen nennt sich Smart Assembly und stammt von Teufel Software.



Das hochmoderne Nanjing International Exhibition Center öffnet von 10. bis 12. April 2014 die Tore für die chinesische Ausgabe der LogiMAT.

den Einsatz planen. Es integriert SAP-Technologien wie Hana, das SAP Customer Activity Repository (CAR) für eine verbesserte Zielgruppenansprache am Point of Sale oder die Verbindung von stationärem Handel und digitalen Kanälen zum No-Line-Commerce. Das Portfolio umfasst die Beratung vom Store bis ins Data Center und vom Business-Prozess bis zur Hardware. Es bildet die integrative Klammer von der Filiale zum Backend und schließt Hardware wie Scanner- und Bezahlösungen mit ein. Enthalten sind außerdem Software wie Sales- und Marketinglösungen, Filialsysteme, Analytics und Archivierungssysteme. Zudem stehen Mobile-Lösungen sowie Services etwa für das



„Besonders in der Fertigungsindustrie wachsen Sensorik- und Produktionsdaten. Je schneller diese Datenmengen ausgewertet werden, desto größer ist auch der operative Nutzen. Hana trifft damit den Kern einer akuten Problemstellung in Zeiten von Big Data“, so Horst Reichardt, CEO der Freudenberg IT.

Cash Management oder das Cloud Computing zur Verfügung.
fujitsu.com

Freudenberg IT erhält zwei Hana-Zertifizierungen

Freudenberg IT (FIT) ist ein von der SAP zertifizierter Anbieter von Hosting-Services für die Hana Enterprise Cloud und damit in der Lage, Hosting Services mit hochwertigen operativen Standards zu liefern. Darüber hinaus erhielt FIT die Zertifizierung „SAP Certified in Hana Operations Services“ und ist somit zertifizierter Anbieter von Operations Services für Hana-Kunden. „Die Echtzeitanalyse von großen Datenmengen ermöglicht einen sofortigen und tiefen Einblick in die Unternehmensprozesse. Nur wer die Daten korrekt ausliest, den Informationsvorsprung nutzt und schnell reagiert, kann wettbewerbsfähig bleiben. Gerade für mittelständische Unternehmen birgt die wachsende Datenflut enorme Herausforderungen, die es gilt, gewinnbringend zu nutzen“, erläutert Horst Reichardt, CEO der Freudenberg IT.

freudenberg-it.de

LogiMAT 2014 auch in China

Die LogiMAT, Internationale Fachmesse für Distribution, Material- und Informationsfluss, findet von 10. bis 12. April 2014 erstmals

auch in China statt, am Standort Nanjing in der östlichen Provinz Jiangsu. Durchgeführt wird die Leistungsschau durch die Messe Nanjing, eine Beteiligungsgesellschaft der Landesmesse Stuttgart. Roland Bleinroth, Geschäftsführer der Landesmesse Stuttgart, sagt: „Wir haben ein eingespieltes Team vor Ort und die besten Voraussetzungen, die Stuttgarter Erfolgsgeschichte in Nanjing fortzuschreiben.“ Für die LogiMAT China 2014, die im Nanjing International Exhibition Center die Tore öffnet, erwarten die Veranstalter 100 Aussteller und rechnen mit mehr als 5000 Fachbesuchern. Als Bruttoausstellungsfläche sind 12.000 Quadratmeter geplant. Mit über 80 Millionen Einwohnern ist die Provinz Jiangsu eine der wichtigsten Produktionsstellen in China für chinesische und internationale Unternehmen.

logimat-china.com

Bombardier Transportation setzt auf TCS

Tata Consultancy Services verantwortet die IT-Infrastruktur der neu in Betrieb genommenen deutschen Rechenzentren von Bombardier Transportation, einem Hersteller von Schienenverkehrstechnologien. Der Vertrag hat eine Laufzeit von mehreren Jahren und ein Auftragsvolumen in Millionenhöhe. TCS wird für die neuen

Rechenzentren Remote-Infrastructure-Management-Lösungen (RIM) bereitstellen. Private-Cloud-Dienste gepaart mit einem hohen Virtualisierungsgrad bilden die Technologieplattform. Neben standardmäßigen RIM-Diensten sowie Server-, Speicher-, Netzwerk- und Sicherheitservices zeichnet TCS auch für die Betriebsprozesse in den Rechenzentren verantwortlich und bietet SAP-Basis-Support. Sathagiri Chapalapalli, Head of Central Europe bei TCS: „Das ist ein strategischer Schritt für TCS, um uns als Partner der Wahl für Infrastrukturdienstleistungen im deutschen Markt zu etablieren.“

tcs.com

Deep Security 9 erhält SAP-Zertifizierung

Trend Micros Sicherheitslösung Deep Security 9 hat von der SAP die Zertifizierung „SAP Certified – Integration with SAP NetWeaver“ für Version 2.0 der Viren-Scan-Schnittstelle in NetWeaver erhalten. Grundsätzlich lässt sich die Integration von Deep Security in SAP-Systeme in zwei Bereiche unterteilen. Zum einen geht es um die Absicherung der Infrastruktur. Zum anderen geht es um Malware-Schutz für die SAP-NetWeaver-Plattform: Durch entsprechende Konfiguration können die von SAP bereitgestellten Anti-

Malware-Dienste von darauf aufsetzenden ABAP-/Java-Applikationen automatisch genutzt werden, sofern ein solcher Dienst (mittels Viren-Scan-Schnittstelle in SAP NetWeaver) im SAP-System bekannt ist – wie nun Deep Security 9. Mit dieser Lösung hatte Trend Micro als erster IT-Sicherheitsanbieter agentenlosen Malware-Schutz für virtuelle Umgebungen unter VMware eingeführt.

trendmicro.de

Parallele Einführung von SAP und wayRTS

Das Prozess- und IT-Beratungsunternehmen Wassermann führte beim Haus-technikhersteller Georg Fischer JRG ein umfangreiches Migrations- und Prozessoptimierungsprojekt durch. Dort kommen nun die SAP-Module MM und PP sowie die Wassermann-eigene Planungssoftware wayRTS (Real Time Simulation) zum Einsatz. Darüber hinaus unterstützte das IT-Unternehmen den Kunden bei der Einrichtung einer neuen Planungsorganisation. Die konzernweite Vereinheitlichung der ERP-Systeme zugunsten SAP war Auslöser für die komplette Umgestaltung der IT-Landschaft bei Georg Fischer JRG. Neuerungen in der Warenwirtschaft und dem Product Lifecycle Management kamen hinzu. „Die



Philipp Wendelspiess leitet die Planung und Beschaffung bei Georg Fischer JRG.

Transparenz über die mehrstufige Fertigung hat bereits deutlich zugenommen und die Bestandsplanung ist effizienter“, erklärt Philipp Wendelspiess, Leiter Planung und Beschaffung bei Georg Fischer.

wassermann.de

Ausgezeichnete Kennzahlenanalyse

Der Maschinenbauer Manz startete Anfang 2012 mit Pool4Tool ein SRM-Projekt, um die Performance der globalen Einkaufsorganisation langfristig zu steigern. Im Mittelpunkt stand die Umsetzung eines komplexen Kennzahlensystems. Gleichzeitig wurden wiederkehrende Prozesse im operativen Einkauf optimiert und die heterogene Systemlandschaft der gesamten Manz-Gruppe harmonisiert.

Mehr als 30 Prozent der Prozesskosten konnten allein durch die Automatisierung des Bestellprozesses eingespart werden. Der Anfrageprozess läuft heute über Pool4Tool völlig automatisiert und ERP-integriert ab. Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BMÖ) prämierte das Erfolgsprojekt beim „Österreichischen EinkaufsForum 2013“. Die Überreichung fand im Haus der Industrie in Wien statt.

pool4tool.com

SAP-Schnittstelle: integraler Bestandteil von SX Integrator

Saxess Software, Anbieter von ETL-Lösungen für Business Intelligence (BI), und der SAP-Schnittstellen-Spezialist Theobald Software geben ihre Zusammenarbeit bekannt. Im Rahmen der Kooperation erweitert Saxess sein ETL-Tool SX Integrator um die zertifizierte SAP-Schnittstelle ERPConnect von Theobald Software. Mit dem Tool können Finanzdaten aus über 30 ERP-Vorsystemen in jede beliebige BI-Lösung übernommen werden. „Mit den Produkten von Theobald Software können wir eine optimale, hochentwickelte Lösung für die SAP-Integration unseres Tools anbieten

und binden somit eines der wichtigsten ERP-Systeme an“, sagt Tibor Fritzsche, Leiter Unternehmensentwicklung bei der Saxess Software.

saxess-software.de
theobald-software.com

Reisemobilhersteller setzt auf SAP

Der Caravan- und Reisemobilhersteller Hymer wird seine Geschäftsprozesse mit SAP optimieren. Neben der existierenden ERP-Plattform waren bei der Hymer-Gruppe zahlreiche Eigenentwicklungen im Einsatz, was zu Datenredundanzen und viel Aufwand führte. Im Zuge der Gruppenzusammenführung entschied sich das Management, die Altsysteme abzulösen und seine ERP-Plattform zu vereinheitlichen. „Das Lösungsportfolio zwischen Bewährtem wie R/3 und Neuem wie Hana hat uns überzeugt“, so Salim Siddiqi, CIO von Hymer. Seit dem 1. Juli laufen die Vorbereitungen, der Projektstart war am 1. September 2013. Unter anderem wird Hymer die SAP-Module für Finance und Controlling, Materialwirtschaft, Produktionsprozesse, Qualitätsmanagement, Warenwirtschaft, Fahrzeugabwicklung und -konfiguration, Produktentwicklung und Produktionsplanung einsetzen.

sap.de
hymer.com

Hybris unterstützt Mirakl-Marketplace-Funktionen

Hybris gibt die Kooperation mit Mirakl bekannt. Mit der Aufnahme von Mirakl in das Extend-Integrationsportal stehen Händlern noch mehr Funktionen und Erweiterungen zur Verfügung.

Die SaaS-basierte Marktplatzlösung von Mirakl ist über Plug-ins vollständig in Hybris integriert und lässt sich schnell implementieren. Mirakl-Mitbegründer und -CEO Adrien Nussenbaum weiß, wie wichtig Onlinemarktplätze sind: „Mit spezialisierten Vertriebspartnern und zahlreichen Indikatoren für die Servicequalität bietet das Marktplatz-Modell dem Onlinehandel perfekte Voraussetzungen dafür, sein Angebot zu erweitern und ein optimales Preis- und Leistungsniveau sicherzustellen.“ Frank Schoutissen, Vice President Channel bei Hybris, sagt: „Durch die Einbindung von Mirakl in Hybris Extend geben wir unseren Kunden die Möglichkeit, ihre Commerce-Lösung noch effektiver einzusetzen und damit jeden verkaufsseitigen Kontaktpunkt zum Kunden abzudecken.“

hybris.com

IBM erweitert Mainframe-Möglichkeiten

IBM hat seine neue Business-Analytik- und Cloud-Software

vorgestellt, die Großrechnerkunden helfen kann, neue Workloads schneller produktiv einzusetzen. Mit Erweiterungen bei IBM DB2 für z/OS und IBM IMS können sehr große Datenmengen noch besser bewältigt werden. Das neue IBM DB2 11 für z/OS kann die Vorteile der Skalierbarkeit von zEnterprise-Mainframes nutzen, um die Ergebnisse von Hadoop-Anwendungen im zentralen Unternehmensdatenspeicher mit zu integrieren. Cognos TM1 für zEnterprise ermöglicht vertiefte Dateneinblicke für komplexe Finanzpläne. Die Software kann über die Cloud für den Zugriff von mobilen Geräten erweitert werden. Die neue IBM-Capacity-Management-Analytics-Lösung hilft IT-Managern, mögliche Performance-Engpässe aufzuspüren und rechtzeitig abzuwenden, und integriert Cognos-, SPSS- und Tivoli-Decision-Manager-Software mit benutzerdefinierten Vorlagen für grafische Darstellungen von Ressourcen und Eigenschaften.

ibm.com



Bei der feierlichen Überreichung in Wien gab es lobende Worte von Heinz Pechek, BMÖ-Vorstand, Prof. Johann Günther, Professor an der Jiangnan University, China, Leif Schmidt, Manz, Christian Haring, AVL List, und Andreas Marek, Pool4Tool (v. l. n. r.).



Frank Schoutissen ist Vice President Channel bei Hybris.



Roadmap ins Nirgendwo

Das ehemalige SAP-Vorstandsmitglied für Cloud Computing, Lars Dalgaard, präsentierte öffentlich seine Zweifel an der ERP-Cloud-Lösung BuByDe. Ähnliche Bedenken wiederholte SAP CTO Vishal Sikka. Die SAP-Partner in Deutschland sind offensichtlich anderer Meinung: BuByDe soll leben!

Die meisten der in Deutschland zertifizierten Partner für SAP Business ByDesign (BuByDe) begrüßen sowohl die Roadmap als auch die technische Transformation der ERP-Cloud-Lösung auf die Plattform SAP Hana. Die Partner sehen diese Entwicklung positiv und folgerichtig. „SAP Business ByDesign wird von der neuesten Technologie profitieren. Dies wird die Lösung noch performanter und stabiler machen, was den Nutzen für die Kunden nochmals erhöht“, ist Henrik Hausen, Interims-Sprecher der SAP-Partner für SAP Business ByDesign, optimistisch. Die Sache hat nur einen Schönheitsfehler: Weder SAP selbst noch die Partner können momentan eine definierte Roadmap präsentieren und von der Hana-Plattform existiert lediglich eine Absichtserklärung, dass es diese einmal geben soll. Somit basiert die Hoffnung auf das Überleben von BuByDe lediglich auf Wunschenken.

In einer Presseaussendung räumen die Partner jedoch ein, dass sie die aktuelle Diskussion um ByDesign nachvollziehen können. „Aber wir müssen doch die Kirche im Dorf lassen. Die SAP hat eine neue Technologie und will diese künftig auch bei allen Cloud-Lösungen einsetzen. Insofern ist es nur logisch, auch SAP Business ByDesign auf die neue Plattform zu ziehen“, kommentiert Inge Kipping, Geschäftsführerin von Anthesis. Die aufkommende Unruhe darüber, dass die Lösung nicht mehr weiterentwickelt werde, sei daher unbegründet. Dies erschließe sich aus dem Innovationsstreben von SAP.“

SAP hat vor etwa zehn Jahren unter Leitung des damaligen SAP CTO Pe-

ter Zencke begonnen, BuByDe auf der damals aktuellsten Plattform zu entwickeln. Mittlerweile hat SAP mit Hana eine eigene Datenbank auf dem Markt, die zur Plattform ausgebaut werden soll. Folgerichtig hatte SAP angekündigt, dass künftig alle SAP-Produkte inklusive Cloud-Lösungen auf der Hana-Plattform laufen sollen. Der erste Schritt wurde diesen Sommer mit der Hana Enterprise Cloud vollzogen. Auch wenn dieses Angebot noch lange keine Plattform ist, sondern lediglich eine sehr elastische Hana-Datenbank in der Cloud, so zeigt es dennoch schemenhaft, wohin die Reise gehen könnte. Die Hana Enterprise Cloud wurde in Palo Alto, USA, von SAP-Aufsichtsratsvorsitzendem Hasso Plattner und CTO Vishal Sikka präsentiert. Offensichtlich bindet dieses ehrgeizige Vorhaben viele Entwicklerressourcen, sodass Sikka laut über die Konzentration auf die erfolgreichen SAP-Bereiche nachgedacht hat – und dazu gehört ganz sicher nicht BuByDe. Diese Cloud-Lösung liegt weiter hinter der verlautbarten Erwartungshaltung: Bereits Ende 2012 wollte SAP mindestens 1000 BuByDe-Kunden haben, ein Jahr später sind es erst etwa 750. Wenig verwunderlich also, dass aufgrund der Erfolge anderer SAP-Cloud-Produkte (siehe SuccessFactors) über ein Ende der zehn Jahre alten Entwicklung nachgedacht wird.

BuByDe ist offensichtlich ein Auslaufmodell, was in der Natur der Sache liegt: Als Ex-CTO Peter Zencke in Wall-dorf die ersten Konzepte anfertigte, gab es den Begriff Cloud Computing noch nicht. Seit damals wurde jedoch sehr viel in BuByDe investiert. Marktexper-

ten sprechen bei SAP selbst von einem Investitionsvolumen zwischen zwei und vier Milliarden. Auch die aktuellen BuByDe-Partner haben enorme Anstrengungen unternommen, das Produkt am Leben zu erhalten. Hier klammert man sich nun an jeden technologischen Stroh-halm – auch wenn dieser Hana heißt: „Die neue Technologie wird der SAP, den SAP-Cloud-Partnern und den SAP-Cloud-Anwendern Vorteile bringen“, so Uwe Kammann, Business Unit Leiter SAP Cloud Solutions der All for One Steeb. Er geht davon aus, dass die Standardisierung der technologischen Plattform sich insbesondere auf die Performance und die Stabilität der Cloud-Lösungen positiv auswirke und Betriebskosten für den Cloud-Betrieb deutlich senken werde. Dem ist nichts hinzuzufügen, weil richtig. Aber noch hat niemand die Hana-Plattform gesehen. Eine verbindliche Roadmap gibt es am SAP-Service-Markt-platz ebenfalls nicht. Alter Software mit neuer Technik wieder ein wenig Leben einzuhauchen mag funktionieren. Tatsache ist jedoch, dass es von SAP selbst sehr viele und erfolgreiche Cloud-Services gibt (SaaS, Software-as-a-Service) und sich somit die Frage nach einer kompletten ERP-Suite in der Wolke ganz von selbst stellt. Betrachtet man den Markt der vergangenen Jahre, dann scheint dieses Angebot wenig an Attraktivität zu besitzen.

Nach dem aktuellen Release 13.08 von BuByDe würde SAP die beiden nächsten Releases 13.11 und 14.02 wie angekündigt ausliefern. Darüber soll es Weiterentwicklungen für Business ByDesign geben, jedoch in kleineren Schritten

anstelle von umfangreichen Releases. Zusätzlich plane SAP die technologische Transformation der Cloud-Lösung auf Hana. Dabei soll sich SAP auf die technologische Transformation konzentrieren. Erste Erfolge seien nach Auskunft der SAP-Partner bereits erzielt. „Wir reden gerade über eine wichtige Übergangsphase, in der SAP mehr Entwicklungsressourcen in die technische Transformation als in die funktionale Weiterentwicklung von SAP Business ByDesign steckt“, erläutert Henrik Hausen, Vorstand der Alpha Business Solutions AG. Anschließend werde

dann wieder verstärkt in den funktionalen Ausbau des Cloud-Angebots – mit einer klaren Roadmap – investiert. Die SAP-Partner stehen weiterhin voll und ganz hinter der ERP-Cloud-Lösung. „Wir können schon heute mit SAP Business ByDesign erfolgreich Geschäfte machen“, so Inge Kipping. Allerdings würden die Kunden in Deutschland aktuell noch weniger stark integrierte ERP-Cloud-Lösungen einsetzen. In anderen Märkten sei dies schon heute anders. „Wir erwarten, dass sowohl in Deutschland als auch international immer mehr Firmen ERP-Lösungen

aus der Cloud nutzen werden. Das ist nur eine Frage der Zeit“, prognostiziert Wolfgang Kröner, Geschäftsleitung SAP On-Demand Solutions bei Itelligence. Henrik Hausen, ergänzte im Gespräch mit dem E-3 Magazin: „Die Partner werden weiter in SAP Business ByDesign investieren.“ Cloud-Lösungen seien nun einmal ein zukunftsfähiges Konzept. Unternehmen könnten sich dadurch trotz geringer IT-Ressourcen einen kostengünstigen Zugang zu Spitzentechnologien sichern und flexibel auf Veränderungen am Markt reagieren.

E-3 Kurzinterview mit Henrik Hausen, Interims-Sprecher der SAP-Partner für SAP Business ByDesign

E-3: Wie durch die Hana-Datenbank – die Plattform gibt es ja noch nicht – ByDesign noch performanter und stabiler werden soll, ist vollkommen unklar, denn Hana wird kaum die Latenzzeit im Internet beseitigen und stabil läuft ByDesign seit vielen Monaten. Warum ein Problem lösen, das es nicht gibt?

Henrik Hausen: Das Reporting mittels Hana-DB ist seit dem Feature Pack 13.08 schneller und leistungsfähiger. Dadurch ergibt sich mehr Zeit für andere Geschäftstätigkeiten und Aufgaben. Die Latenzzeiten werden dadurch natürlich nicht verkürzt. Diese haben allerdings alle Cloud-Anbieter. Hier sind die Netzanbieter gefragt, die natürlich auch ihren privaten Kunden Bandbreite vorhalten müssen. Darüber hinaus zählt für Kunden die Investitionssicherheit, und diese ist mit SAP Hana langfristig gegeben, weil dadurch die Entwicklung unter Einbezug weiterer technologischer und funktionaler Bausteine aus dem Cloud-Portfolio der SAP einfacher wird. Die Entwicklungsmöglichkeiten werden zukünftig auf der neuen Hana-Plattform auch für uns Partner noch besser werden.

E-3: Wichtigster Punkt: Wo ist die in der Presseaussendung der SAP-Partner zitierte Roadmap?

Hausen: Mit Roadmap meinen wir zum einen, dass die nächsten beiden zugesagten Feature Packs – 13.11 und 14.02 – ganz normal ausgeliefert werden. Zum anderen, dass es da-

nach eine Umstellung von den Feature Packs auf sogenannte Hotfixes geben wird. Dies bedeutet, dass die Entwicklungen und Ergänzungen nicht mehr wie Releasewechsel behandelt werden, sondern in kleineren Schritten implementieren werden können. Der Aufwand, um neue Funktionen nutzen zu können, verringert sich dadurch deutlich. Nach dieser Übergangsphase wird es dann wieder eine definierte Roadmap für neue Funktionen geben. Eine zeitliche Zusage, zu welchem Datum die Umstellung abgeschlossen sein wird, existiert derzeit noch nicht – auch nicht auf dem Service-Marktplatz.

E-3: Weiter schreiben Sie in der Presseaussendung, dass sich durch die Hana-Plattform die Betriebskosten deutlich senken. Wird dieser Preisvorteil in Form preiswerterer Lizenzen an die Endkunden weitergegeben?

Hausen: Das können wir als Partner nicht beurteilen. Grundsätzlich ist es aber so, dass sich durch eine einheitliche Plattform alle Lösungen kosteneffizienter betreiben lassen. Zum einen, weil durch eine Plattform aufseiten des Herstellers auch jeweils nur einmal Betriebs- und Wartungskosten anfallen. Zum anderen, weil sich durch eine kosteneffiziente Cloud-Technologie steigende Energiekosten zwar nicht senken, so aber doch stabil halten lassen.

E-3: Danke für das Gespräch.

ciber[®]

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

Cisco eröffnet SAP Competence Center – Programmirtes Wachstum



Oben angekommen

Mit den UCS-Systemen für den Data-Center-Einsatz hat Cisco in den vergangenen vier Jahren den Data-Center-Infrastrukturmarkt aufgemischt. Auch im SAP-Umfeld. Jetzt gibt es ein richtiges internationales SAP Competence Center von Cisco im Partner-Port in der Nähe des Walldorfer Softwarekonzerns.

Seit der Implementierung der ersten SAP Competence Center (CC) im Jahre 1992 hat sich der in der SAP-Community allseits bekannte Partner-Port von außen eigentlich nicht verändert. Drinnen jedoch schon. Zahlreiche SAP-Partner haben über die Jahre hinweg das architektonisch gelungene zeitlose Gebäude mit seinem markanten Eingangsturm belegt. Vor allem in jüngster Zeit haben allerdings einige große Partner ihre Präsenz „optimiert“, man könnte auch sagen: signifikant reduziert. Aus welchen Gründen auch immer.

Bei Cisco sieht die Sache anders aus. Schon vor etwas mehr als zwei Jahren bei Gründung des Cisco-SAP-Entwicklungsbüros war klar, dass irgendwann ein richtiges SAP CC her musste. Für die ständig steigende Mitarbeiterschar waren die vorhandenen Räumlichkeiten im Erdgeschoss bald zu klein und beengt. Mit der Eröffnung des SAP Cisco Competence Center im 4. Stock ist Cisco am 11. November in

die höchste Etage aller Hardware-Partner der SAP aufgestiegen.

Die Vergrößerung war notwendig geworden, weil Cisco sich auch im SAP-Markt weiter auf der Überholspur befindet und das Geschäft ausgesprochen gut läuft. Darüber hinaus hat man im SAP-Markt beziehungsweise mit der SAP noch einiges vor, was wiederum eine weitere Aufstockung der Manpower bedeutet.

Fokusthema Hana

„Der SAP-Markt ist für Cisco ein strategischer Markt und die Partnerschaft mit SAP außerordentlich wichtig. Unsere Lösungen auf Basis von UCS kommen bei den Kunden gut an. Und dieses Momentum wollen wir natürlich nutzen. Unsere Investitionen in Ressourcen und Technologien in Sachen SAP halten wir weiter hoch. Und dabei ist das neue internationale Competence Center Dreh- und Angelpunkt“, erklärte Cisco SAP Alliance

Manager Jörg Tröger bei der feierlichen Eröffnung des Cisco SAP Competence Center. Vor mehr als 200 Gästen griffen die zuständigen SVPs und VPs von Cisco und SAP zu einem Schwert, um eine große Torte in der Form des Partner-Ports anzuschneiden und damit symbolisch kundzutun, dass man gemeinsam ehrgeizige Ziele erreichen möchte.

Dabei sind die Aufgaben- und Tätigkeitsfelder, die vom Competence Center abgedeckt werden, überaus facettenreich. Wobei sich vieles rund um das Thema SAP Hana rankt, für das Cisco verschiedene Produktlinien bereitstellt. Cisco-SAP-Competence-Center-Leiter Dr. Michael Missbach erläuterte: „Die praktische Erfahrung zeigt, dass die meisten Hana-Kunden eine Full-Service-Unterstützung benötigen; daher ist es wichtig, von der Entwicklung über die Qualitätssicherung, Kundenberatung, Consulting für Implementierung und Migration bis hin zum 24x365-Support alle Experten unter einem Dach zu haben. Damit sind



Jörg Tröger ist Cisco SAP Alliance Manager.



Michael Missbach ist Cisco-SAP-Competence-Center-Leiter.

wir in der Lage, einen durchgängigen Informationsfluss und Lösungen aus einem Guss zu gewährleisten.“

Es liegt auf der Hand, dass mit dem neuen Competence Center durch dessen örtliche Nähe eine noch bessere Zusammenarbeit nicht nur mit den Hana-Entwicklern und Support-Experten der SAP sowie dem Co-Innovation Lab, dem deutschen und internationalen Vertrieb, sondern generell mit der SAP gegeben ist.

Innovative Kommunikation

Und natürlich soll das CC als Anlaufstelle für Kunden und Partner fungieren, um die Vorteile der Cisco-Infrastrukturen für SAP kennenzulernen und auch auszuprobieren – und das nicht nur im Rahmen von stattfindenden Workshops vor Ort in Walldorf, sondern „überall auf der Welt“, wie CC-Leiter Missbach herausstreicht.

Wie das gehen soll? Mittels Hochleistungs-Telepresence-Systemen, die Cisco bekanntlich selbst herstellt und vertreibt. Um einen virtuellen Besuch des Competence Center zu ermöglichen, wurden zwei der drei Meetingräume im CC mit innovativen Kommunikationssystemen ausgestattet, die weltweit zigfach genutzt werden. Dazu hat die Telekom eigens ein Glasfaserpaar ins Competence Center gelegt. Vorgesehen ist, dass auch Systemintegratoren und Partner diese Telepresence-Systeme nutzen können, um die eigenen Hana-Lösungen auf Basis von Cisco-UCS-Systemen weltweit Kunden vorstellen zu können.

Dass Partner generell stark eingebunden werden, ist von Cisco bewusst gewollt. Schließlich versteht sich Cisco auch im SAP-Umfeld als eine „Partner Centric Company“. Das heißt, Cisco vertreibt seine Infrastrukturösungen und Services in Zusammenarbeit mit Partnern. Dies wurde auch von den CIOs der Freudenberg IT und der Fiducia hervorgehoben, die im Rahmen des CC-

Openings ausführlich ihre Zusammenarbeit mit Cisco darstellten.

SAP-Expertenausbau

Bei einem Competence Center im Technologiesektor geht es notabene um Kompetenzen. Logischerweise werden Kompetenzen über Menschen vermittelt. Schon einigermaßen interessant: Während einige Partner ihre Human Resources, Kapazitäten oder eben Kompetenzen zurückschrauben oder minimiert haben, baut Cisco diese weiter aus – sowohl in EMEA als auch weltweit.

„Das Team, das sich bei Cisco ausschließlich mit dem Thema SAP beschäftigt, ist in relativ kurzer Zeit nunmehr auf 150 angewachsen und nimmt weiter zu“, berichtete Alliance-Manager Tröger. Und laut CC-Leiter Missbach „wurden weltweit 120 Pre-Sales-Ingenieure zu SAP Ambassadors ausgebildet“. Als „Ambassador in Residence“ sollen sie auch im Competence Center hospitieren, um sich mit der Stammmannschaft auszutauschen.

Keine Frage ist, dass die Cisco-Aktivitäten und die SAP-Vorhaben eng aufeinander abgestimmt sind und das gemeinsame Miteinander forciert wird. (Zum Beispiel durch gemeinsame exklusive Entwicklungen wie etwa die neue „Secure shared Infrastructure for Hana“ von Cisco.) Das machten Vertreter von Cisco im Rahmen des Competence-Center-Openings deutlich, das brachten aber auch SAP-Ranghohe zum Ausdruck. So etwa CTO Vishal Shikka im Rahmen einer Videobotschaft, aufgenommen in Palo Alto. Und, wie bekannt wurde: SAP nutzt mittlerweile Cisco-Lösungen und andersrum setzt Cisco SAP-Lösungen ein.

www.cisco.com



SNAP@LOGISTIK

www.snapconsult.com



LANGJÄHRIGE KOMPETENZ GEPAART MIT INDIVIDUELLEN SOFTWARELÖSUNGEN FÜR IHREN VORTEIL

STAMMDATEN

Stammdaten „sauber“ halten ist jetzt ganz einfach. Das **SNAP Stammdatencockpit** ermöglicht die Sicht auf alle materialbezogenen Stammdaten. Support beim Pflegen, Suchen und der Dublettenprüfung inklusive!

ECLASS

Der **SNAP ecl@ss-Adapter** ermöglicht es eclass-Daten direkt in SAP Tabellen versionsabhängig zu halten. Somit stehen sie für sämtliche Folgefunktionen parat.

BARCODE & MOBILE BUSINESS

Das **SNAP Barcodetool V1.0** ermöglicht SAP Materialstammdaten für mobile Verarbeitungen verwendbar zu machen.

SAP-PTR PAKETTRACKING

Das **SAP-PTR Pakettracking** ermöglicht eine Paketverfolgung innerhalb des SAP-ERPs. Diese Funktion steht als GHT-Add-On zur Verfügung!

sn@p•consulting

Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH

Menschen im Dezember 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 Herrn Robert Korec, E-3 Redaktion, Tel. +49(0)89/210284-20 & robert.korec@b4bmedia.net)

Björn Goerke ist neuer CIO bei SAP



Björn Goerke ist seit Mitte Oktober neuer SAP-CIO und Leiter der SAP Hana Enterprise Cloud Organisation.

Am 16. Oktober wurde **Björn Goerke** mit sofortiger Wirkung zum Chief Information Officer (CIO) sowie zum Leiter der SAP Hana Enterprise Cloud Organisation ernannt. In dieser Doppelfunktion wird er das interne globale Programm der SAP sowie die Lieferung von Cloud-Diensten weltweit vorantreiben. Durch die Verzahnung der beiden Funktionen erhofft sich SAP einen unmittelbaren Austausch mit den Kunden betreffend die Erfahrung, die Goerke in der Cloud-Technologie sammeln konnte. In seinen bisherigen SAP-Managementpositionen leitete er unter anderem den Bereich Research and Development für SAP NetWeaver sowie die Hana-Cloud-Plattform. Als SAP CIO folgt er dem weithin bekannten Oliver Bussmann, der vor etwa einem Jahr die CIO-Aufgabe bei der Schweizer Bank UBS übernahm. Bussmann war für seine sehr mitteilsame Art und einen kontinuierlichen Twitter-Strom bekannt.

Auch Björn Goerke ist ausgesprochen kommunikativ: Er betreibt einen eigenen Blog und war selbst der Erste, der seine CIO-Ernennung twitterte. Wie viel Zeit ihm zu bloggen bleiben wird, ist ungewiss. Momentan stellt SAP das eigene ERP auf die Datenbank Hana um, nachdem bereits zu Beginn dieses Jahres das CRM portiert wurde. In Walldorf hört man, dass im Durchschnitt einmal pro Tag das ERP-Hana-System aufmuckt, also eine veritable Aufgabe für den neuen CIO, hier Stabilität herzustellen. Wobei es wahrscheinlich mehr eine Koordinationsaufgabe wird, denn auch die SAP-Partner melden immer noch Hana-Bugs nach Walldorf. Aber Goerke ist engagierter und erfolgreicher Marathonläufer und hat einen langen Atem. Als neuer CIO berichtet Björn Goerke, der 1995 zum Walldorfer Konzern kam, direkt an SAP-Vorstandsmitglied Gerhard Oswald.

www.sap.de

Ulrich Meister: Neuer Vice President bei Wipro



Ulrich Meister ist seit 1. November als Senior Vice President bei Wipro für Kontinentaleuropa verantwortlich.

Das indische IT-, Beratungs- und Outsourcing-Unternehmen Wipro hat **Ulrich Meister** zum Senior Vice President und Leiter für Kontinentaleuropa ernannt. Meister war seit 2005 für T-Systems tätig. Im Rahmen seiner letzten Position war er für das globale, zwei Milliarden Euro schwere Systemintegrationsgeschäft verantwortlich. Er verfügt über eine breit gefächerte internationale Erfahrung in der Verwaltung groß angelegter strategischer Veränderungsprogramme für Unternehmen. Seine Karriere begann Meister in der Finanzdienstleistungsbranche und verbrachte die ersten zwanzig Jahre in Führungspositionen bei der Deutschen Bank und der Landesbank Hessen-Thüringen. Zudem war er Vorstandsmitglied bei T-Systems. In seiner neuen Position wird Meister die Strategie für die einzelnen Märkte innerhalb Kontinentaleuropas definieren. Er möchte dabei den Loka-

lisierungsansatz von Wipro fortsetzen, Marketingtätigkeiten und Investitionen in die regionalen Marken vorantreiben sowie potenzielle anorganische Wachstumschancen erkunden. Meister wird am Standort Frankfurt eingesetzt und TK Kurien, CEO und Vorstandsmitglied bei Wipro, unterstellt sein. „Die Einnahmen in Kontinentaleuropa stellen derzeit einen bedeutenden Anteil am weltweiten Umsatz von Wipro dar. Wir haben unseren Fokus auf Schlüsselmärkte wie Deutschland, Frankreich durch Anknüpfung der Kundenorientierung und der lokalen Entscheidungsfindung bereits verstärkt. Wir fühlen uns angesichts der Aussichten ermutigt und sind zuversichtlich, dass Ulrich Meister in seiner neuen Position die nächste Welle des Wachstums in diesen Regionen anführen wird“, gibt sich Kurien hoffnungsvoll.

www.wipro.com

Talend ernennt Mike Tuchen zum CEO



Mike Tuchen soll als neuer CEO von Talend Software die Unternehmensorganisation in einer Phase voranbringen, in der weiter expandiert wird und sich Talend als verlässlicher Partner für Firmen sieht, die Nutzen aus ihren Daten ziehen möchten. Vor seinem Wechsel zu Talend war Tuchen CEO von Rapid7. Unter seiner Führung baute das Unter-

nehmen Marketing, Vertrieb, Partnerschaften und seine Produktlinie erheblich aus. „Talend verzeichnet seit seiner Gründung ein beständiges Wachstum und ist einzigartig positioniert. Ich bin begeistert, was das Team bisher geschafft hat, und freue mich darauf, die nächste Wachstumsphase für die Organisation anzustoßen“, so Mike Tuchen. Der bisherige CEO, Jim Foy, wird die operative Verantwortung an Tuchen übertragen und weiterhin Mitglied im Talend-Aufsichtsrat bleiben.

www.talend.com

SAP-Experte Dietmar Meding geht zu Reply



Reply holt **Dietmar Meding** an Bord, der bei SAP bislang als Vice President Cloud Solutions EMEA fungiert hat. Meding wird Geschäftsführer und Partner von

InEssence Reply, das auf SAP-Cloud-Lösungen spezialisierte Unternehmen innerhalb der Reply-Gruppe. In seiner neuen Rolle wird er das SAP-Cloud-Geschäft europaweit betreuen und voran-

treiben. InEssence Reply zeichnet sich durch Expertise in Consulting, Prozessoptimierung, Integration sowie SAP-Cloud-Technologie und SAP-Cloud-basierten Entwicklungen aus. Dietmar Meding hat bei der SAP im Jahr 2008 angefangen und ab 2012 das Cloud-Solutions-Geschäft als Vice President für EMEA und MEE geleitet. Zuvor war er bei Parametric Technology Corporation in Deutschland beschäftigt. Insgesamt blickt er auf über 15 Jahre Vertriebs- und Managementenerfahrung zurück.

www.reply.eu

Bernd Diewald wechselt zu MHP



Seit Anfang Oktober ist **Bernd Diewald** Associated Partner bei der Prozess- und IT-Beratung Mieschke Hofmann und Partner (MHP). Vor seinem Wechsel zu der Porsche-

Tochter verantwortete er bei IDS Scheer Consulting als Vice President den Bereich Cross Industry Consulting. Bei MHP ist der promovierte Elektrotechnik-Ingenieur künftig Mitglied der Project Unit. In dieser

Rolle wird er Projektleiter coachen und vor allem in anspruchsvollen Situationen beim Kunden unterstützen. „Bei IDS Scheer war ich zwölf Jahre lang für zahlreiche Projekte in unterschiedlichen Branchen und zu unterschiedlichen Themen verantwortlich. Dabei gab es natürlich immer mal wieder auch heikle Momente. Meine Erfahrung im Projektmanagement und im Umgang mit Kunden möchte ich nun bei MHP einbringen“, so Bernd Diewald. Nach über einem Jahrzehnt bei einem Unternehmen sei es an der Zeit gewesen, noch einmal etwas Neues anzufangen, so der 52-Jährige weiter.

www.mhp.com

Vlasta Dusil: HR-Direktorin bei SAP Schweiz



Seit 1. November 2013 leitet **Vlasta Dusil** als HR Director den Bereich Human Resources bei SAP Schweiz. Als neue Personalleiterin vervollständigt sie dort das fünfköpfige

Managementteam. Dusil tritt die Nachfolge von Bettina Lindner an, die seit Anfang 2009 die HR-Abteilung der SAP-Niederlas-

sung in der Schweiz führte. Lindner wird strategische Programme und Projekte für die Region Mittel- und Osteuropa leiten. Vlasta Dusil ist seit März 2010 bei SAP tätig, wo sie den Bereich Learning and Talent Management leitete. Seit Juli 2011 unterstützte sie den jeweiligen Arbeitsdirektor des SAP-Vorstandes. Vor ihrer SAP-Zeit bekleidete sie über zwölf Jahre lang führende Positionen in der Personalbeschaffung, dem Talentmanagement und Global HR Business Partner.

www.sap.ch

Mit der Verpflichtung von **Thomas Theissen** als Vertriebsleiter versucht Bull die Neuausrichtung des Unternehmens zum IT-Serviceanbieter weiter voranzutreiben. Theissen ist seit 2005 bei Bull dabei und kennt sowohl die Anforderungen der Kunden als auch das Portfolio. Zuletzt kümmerte er sich um die Serviceaktivitäten in der DACH-Region. www.bull.de

Anlässlich der Mitgliederversammlung des VDMA Mitte Oktober dieses Jahres haben die Vertreter der Mitgliedsfirmen des Fachverbands Software einen neuen neunköpfigen Vorstand bis 2016 gewählt. Neu dabei ist erstmals **Thomas Deutschmann**, CEO von Update Software, Hersteller von branchenspezifischen CRM-Lösungen. sw.vdma.org

Freudenberg IT hat **Oliver Wolter** zum Executive Vice President Sales ernannt. Die neu geschaffene Position soll die Vertriebsaktivitäten des Unternehmens stärken. Wolter erweitert seit dem 15. Oktober das Management-Team und berichtet direkt an Horst Reichardt, der seit Mai dieses Jahres als CEO die Geschäfte von FIT leitet. www.freudenberg-it.de

Nach 22-jähriger Tätigkeit bei Microsoft wechselt **Wolfgang Ebermann** mit Wirkung zum 6. Januar 2014 zu Insight, wo er als Präsident für EMEA tätig sein wird. Bei Microsoft war Ebermann als Vice President und COO für den gesamten Vertriebs-Marketing- und Servicebereich mit etwa 2000 Mitarbeitern in über 20 Ländern verantwortlich. www.insight.de

Symantec hat mit **Stefan Henke** einen neuen Country Manager für Deutschland. In dieser Rolle ist er für alle Unternehmenssegmente verantwortlich. Henke kam bereits im Zuge der Übernahme von Veritas durch Symantec 2006 zum Unternehmen. Seitdem beteiligte er sich maßgeblich an der Umsetzung der Unternehmensstrategie. www.symantec.de

Jürgen Rother leitet seit Mitte September den Vertrieb und die Beratung bei MindBusiness. Dort treibt er den Ausbau von Dienstleistungen rund um Microsoft SharePoint weiter voran. Das Unternehmen ist seit gut zwei Jahren in die pmOne-Firmengruppe eingegliedert, wo es im Geschäftsfeld „Collaboration“ unter eigenem Markennamen agiert. www.pmone.com

Nachfrage nach SAP-Freelancern: Beständigkeit im Markt

Nach einem bereits beachtlichen dritten Quartal reichte die Nachfrage im IT-Projektmarkt auch zu Beginn des letzten Jahresviertels wieder an frühere Bestmarken heran. Der Gulp-IT-Projektmarktindex, der die Anfragen zählt, die über die Server der Projektbörse an Freelancer geschickt werden, liegt zum fünften Mal in Folge oberhalb der 13.000er-Marke. Auch die Nachfrage nach externem SAP-Know-how konnte das erreichte Niveau halten: Der SAP-Index ging sogar mit einem leichten Plus aus dem Oktober hervor.

SAP-Nachfrage stabil

Der IT-Projektmarktindex, der Gradmesser für die Angebots- und Nachfragesituation am IT-Projektmarkt, zeigte sich sehr stabil und stagnierte bei 13.734 Projektanfragen, die im Oktober über www.gulp.de und www.gulp.ch an IT-/Engineering-Freelancer zugestellt wurden. Damit befindet sich der Index zum fünften Mal in Folge oberhalb der 13.000er-Marke: ein schöner Start in das letzte Jahresviertel. Der Index verzeichnete im Oktober nur einen leichten Rückgang um ein kleines Prozent im Vergleich zum Vormonat. Die Nachfrage im IT-Projektmarkt blieb damit äußerst stabil. Mit 2183 gezählten Anfragen zur Mitarbeit an einem konkreten SAP-Projekt war auch die Entwicklung der Projektanfragen für SAP beständig – sie konnte sogar ein leichtes Plus von 1,3 Prozent im Vergleich zum Vormonat aufweisen. In 15,9 Prozent aller über Gulp angebotenen Projekte wurde



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

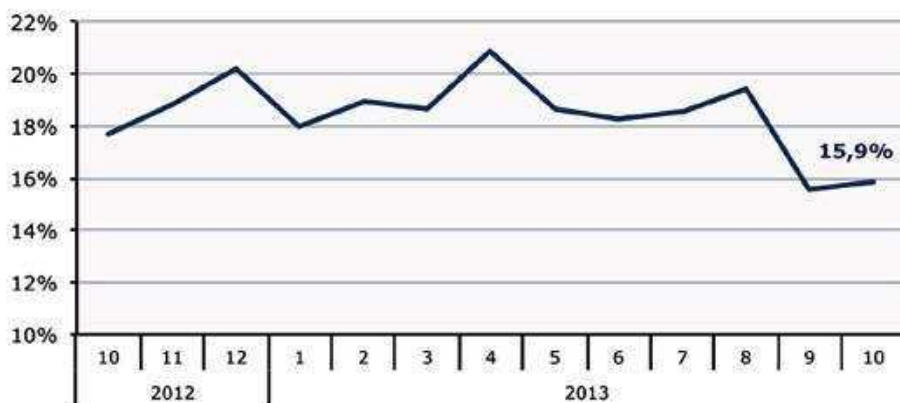
demzufolge im Oktober SAP-Know-how nachgefragt. Im Vergleich zum Vormonat konnte sich der Anteil um schmale 0,4 Prozentpunkte steigern. Das kommt zwar noch keiner Erholung gleich – immerhin hat sich der Abwärtstrend im relativen Nachfrageanteil aber nicht weiter fortgesetzt. Dennoch: So niedrig wie derzeit war der Anteil der SAP-Anfragen an allen über Gulp verschickten Anfragen zuletzt im September 2009 – mit ebenfalls 15,9 Prozent. Damals währte das Tief nur kurz und es folgte Monat für Monat eine leichte Zunahme. Wird sich dieser Prozess nun wiederholen? Der höchste Anteil der letzten vier Jahre wurde übrigens im Dezember 2011 gemessen: In ganzen 23,3 Prozent der über Gulp verschickten Projektanfragen waren selbstständige SAP-Berater gesucht.

R/3-Basis-Qualifikation gefragt

Die am häufigsten nachgefragte SAP-Qualifikation war im Oktober R/3 Basis. In 20 Prozent der Anfragen, in denen Know-how über eines der Top-10-Module verlangt wurde, war R/3 Basis gefragt. Auf das Modul für das Finanzwesen FI entfiel mit 17 Prozent ein nur etwas kleinerer Anteil; das Vertriebs-Modul SD konnte 14 Prozent für sich verbuchen. Auf den ersten drei Plätzen hat sich im Vergleich zum Vormonat nichts geändert. Weiter unten war dagegen Bewegung in der Tabelle: SAP R/3 Business Information Warehouse (BW) hat seit September 8,3 Prozentpunkte verloren und ist vom vierten auf den fünften Platz gerutscht. Auch SAP R/3 Projektsystem (PS) hat Prozentpunkte eingebüßt – zwar nur 1,7, doch das hat ausgereicht, um vom achten auf den letzten Platz des Rankings der zehn gefragtesten SAP-Module zu fallen.

Gewinner des Monats Oktober war das Modul für Instandhaltung, SAP PM, denn es konnte sich mit einem Plus von 3,1 Prozentpunkten überhaupt erst in die Bestenliste vorarbeiten: Im September noch auf Platz dreizehn, belegt es jetzt mit einem Anteil von 0,7 Prozent den neunten Platz. Die unteren Ränge des Top-10-Rankings sind erfahrungsgemäß die, auf denen am meisten passiert. Es wird sich also zeigen, was die nächsten Monate für SAP PM, PS & Co. bringen.

Anteil der SAP-Projektanfragen an allen Anfragen



Der Abwärtstrend bei den Projektanfragen hat sich im Oktober nicht fortgesetzt: Mit 15,9 Prozent liegt der Wert aber nur 0,4 Prozentpunkte über dem Jahrestief des Vormonats.

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



Mitarbeiterorientierte Kultur

Alljährlich zeichnet das Great Place to Work Institute multinationale Konzerne mit dem Siegel „World's Best Multinational Workplaces“ aus. Bei 2900 untersuchten Unternehmen aus 39 Nationen schaffte es NetApp dieses Jahr auf Platz drei und findet sich damit bereits zum dritten Mal in Folge unter den Top Five.

NetApp sieht die eigene Kultur als langfristiges Differenzierungsmerkmal und will gute Ergebnisse für Partner, Kunden und Investoren erzielen. „NetApp-Mitarbeiter zeichnen sich durch ihr Engagement im Umgang mit unseren Kunden, Partnern und weiteren Ansprechpartnern aus und erreichen dabei großartige Ergebnisse. Ich bin immer besonders stolz, wenn mir Kunden und Partner bestätigen, dass es sich anders anfühlt, mit NetApp Geschäfte zu

machen“, so Tom Georgens, President und CEO bei NetApp. Das Great Place to Work Institute sieht die Aufnahme in die Liste als Zeugnis einer großen Bereitschaft und des Engagements von Unternehmen, das Leben der Mitarbeiter kontinuierlich zu verbessern und innovative Standards für die Arbeitsplätze der Zukunft zu schaffen. Das jährliche Ranking nennt die 25 weltweit führenden Unternehmen mit den besten Arbeitsplatzbedingungen. Qualifizierende Unternehmen müssen für mindestens

fünf nationale Great-Place-to-Work-Listen ausgewählt worden sein. Sie müssen mindestens 5000 Mitarbeiter weltweit und mindestens 40 Prozent ihrer weltweiten Belegschaft außerhalb des Heimatlandes des Unternehmens haben. Unter den Top 25 befinden sich 2013 unter anderem auch Google (Platz 1), Microsoft (Platz 4), Cisco (Platz 10) und Hilti (Platz 15).

www.greatplacetowork.com
www.netapp.com

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

Serie Teil 7: Das Potenzial älterer Mitarbeiter kann genutzt werden



Teile und herrsche

© Boguslaw Mazur, Shutterstock.com

Ebenso, wie man durch Prozessoptimierung Arbeiten beziehungsweise Teilprozesse an weniger qualifizierte Mitarbeiter delegiert, kann man auch älteren Mitarbeitern bestimmte Aufgaben zuordnen und unter Rücksichtnahme auf eventuelle körperliche Schwächen ihre Arbeitskraft sowie ihr Wissen sinnvoll nutzen.

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

Der Gesundheitszustand eines Beschäftigten ist nicht primär durch dessen kalendarisches Alter determiniert, sondern in der Mehrheit der Fälle hauptsächlich das Ergebnis der Arbeitsbedingungen der Vergangenheit. Eine Einschränkung der beruflichen Leistungsfähigkeit älterer Arbeitnehmer gilt also nicht allgemein – sie bezieht sich stets auf bestimmte Tätigkeiten und Arbeitsanforderungen, ist damit also relativ. Neuere Untersuchungen des Max Planck Instituts (MEA: Munich Center for the Economics of Aging) am Fließband eines LKW-Montagewerks bestätigen diese Aussage und zeigen, dass:

- die Produktivität am Fließband nicht mit dem Alter abnimmt
- ältere Beschäftigte mehr, aber weniger schwere Fehler machen
- Erfahrung wichtig ist, um ein Sinken der Produktivität zu verhindern
- altersgemischte Teams nicht unbedingt eine gute Idee sind

Die Schulbildung und die Frauenquote wirken sich positiv auf die Produktivität aus, hohe Fluktuation, neue Prototypen und schwüles Wetter hingegen negativ. Grundsätzlich kann man davon ausgehen, dass ältere Mitarbeiter aufgrund ihres Alters nicht weniger produktiv sind. Die Prozessoptimierung kann hier gestaltend und gezielt eingreifen, um das Leistungspotenzial älterer Arbeitnehmer angemessen auszuschöpfen durch

- Eingehen auf die individuellen Bedürfnisse des Mitarbeiters
- Zuweisung entsprechender Aufgaben

- Minimierung von Tätigkeiten, die weniger gut beherrscht werden
- gezielte Nutzung der Tätigkeiten, die Ältere besser machen
- Gestaltung der Arbeitsplätze und Arbeitsabläufe zur Vermeidung von physischer Überlastung und psychischer Überlastung.

Bei einem Betonmastenhersteller handelt es sich im Teilprozess Ablängen und Transport von Armierungsstahl um eine schwere körperliche Arbeit. Der Transport des Armierungsstahls erfolgt zwar mittels eines Kranes, die Mitarbeiter müssen aber wegen der Länge und Biegsamkeit der Stahlkörper eingreifen und ein Teilgewicht auf der Schulter tragen. Im bisherigen Layout der Fabrikhalle war die Ablängmaschine am Hallenende positioniert und der Stahl musste über 30 Meter an die Arbeitsplätze transportiert werden, wo er in die Mastformen eingelegt wurde. Bei zehn Masten am Tag mussten zwei Mitarbeiter jeweils 300 Meter am Tag unter schwerer körperlicher Belastung zurücklegen. Als eine erste, sehr einfache Maßnahme wurde das Ende der Auswurfschiene der Ablängmaschine direkt an die Arbeitsplätze verlagert, sodass die Mitarbeiter nur noch sehr kurze Wege unter Last zurücklegen mussten. Auch die mit anderen Maßnahmen erreichte Produktivitätssteigerung von zehn auf elf Masten am Tag konnten die Mitarbeiter ohne Probleme bewältigen.

In einem anderen Fall konnte im Rahmen von Workshops zur Prozessoptimierung ein gravierendes Problem für die älteren Mitarbeiter aufgedeckt und einer Lösung zugeführt werden: Einer der

größten deutschen Automobilzulieferer hat zur Qualitäts- und Produktivitätssteigerung des in allen Werken wichtigen Änderungsmanagements für einen zweistelligen Millionenbetrag eine Software programmieren lassen, die aber zwei gravierende Probleme in sich barg:

1. Zur Kostenreduzierung wurden keine adäquaten Bildschirme und keine passenden Drucker angeschafft. So müssen die Vorgänge jedes Mal ausgedruckt werden, da sie auf dem zu kleinen Bildschirm insbesondere für ältere Mitarbeiter nicht erkennbar sind. Die vorhandenen Drucker liefern weder Farbe noch ein genügendes Format für die Zeichnungen, sodass die in Rot eingetragenen Änderungen kaum erkennbar sind.

2. Zur Standardisierung wurde für alle Werke eine einheitliche Maske gewählt, die jeweils unterschiedlich ausgefüllt werden musste. Dies macht typischerweise den älteren Mitarbeitern große Probleme und führt häufig dazu, dass die Informationen fehlerhaft und unvollständig sind.

Die Hauptlösung für beide Problemkreise liegt in einem entsprechenden Investment, welches nach den Workshops getätigt wurde.

www.timconcept.de

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

PIKON
International
Consulting Group

Paradigmenwechsel im Recruiting

Cloud Services, Mobile Solutions, Web Services – immer neue Innovationen lassen die IT-Branche boomen. Dadurch wächst der Bedarf an qualifizierten Fachkräften und Spezialisten. Doch gleichzeitig leiden viele Unternehmen darunter, keine geeigneten Mitarbeiter zu finden.

Von Beate Kühne, HR Sourcing Expert, Adesso

Ende Oktober 2013 registrierte der Hightech-Verband Bitkom 38.000 offene Positionen für IT-Fachleute. Eine Umfrage des Verbands unter 1500 Geschäftsführern und HR-Verantwortlichen ergab, dass jedes zweite Unternehmen einen Teil der offenen Stellen gar nicht oder nur unter hohem Aufwand besetzen kann. Vor allem der Bedarf an berufserfahrenen Experten mit entsprechendem Geschäfts-Know-how ist stark angestiegen. „Der Fachkräftemangel ist ein strukturelles Problem“, sieht auch Bitkom-Präsident Prof. Dieter Kempf. „Es besteht dauerhaft und weitgehend unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung.“ Die Wachstumsziele der Branche werden dadurch bedroht. Gleichzeitig wird der Kampf der Unternehmen um die besten Köpfe härter. Immer weniger Stellensuchende treffen auf viele nachfragende Unternehmen.

Für IT-Dienstleister wie Adesso ist qualifiziertes Personal ein Erfolgsfaktor, um Kundenprojekte schnell und effizient abwickeln zu können. Doch in den sich verändernden Marktbedingungen verschlechtern sich mit den traditionellen Recruiting-Methoden auch die Kennzahlen in der Personalgewinnung. Um diese Herausforderung zu meistern, erweiterte Adesso die hauseigene Recruiting-Strategie: Mit dem Konzept des Active Sourcing wird der Bewerbungsprozess umgekehrt. Active Sourcing heißt nichts anderes als „tatkraftiges Beschaffen“ und beinhaltet die aktive Ansprache und Bindung eines interessanten Kandidaten, bevor er sich möglicherweise selbst bewirbt. Hierfür werden Internet-Kanäle wie Social-Media-Plattformen genutzt. So können gezielt und systematisch Spezialisten und Fachkräfte identifiziert werden. Auch das Unternehmen hat die Chance, sich frühzeitig beim Wunschkandidaten zu präsentieren. Wichtig hierbei ist die fokussierte Orientierung auf das Talent im gesamten Lebenszyklus des Active Sourcing: Von der Identifizierung bis zur abschließenden Gewinnung und Vermittlung in die Fachbereiche stehen die Pflege und die Wert-

schätzung der Kandidaten im Mittelpunkt, und nicht das Stellenprofil.

Nicht immer können grundsätzlich interessante Kandidaten berücksichtigt werden. Dennoch sollte ein Unternehmen mit diesen Talenten in Kontakt bleiben. Vielleicht passt ein möglicher Kandidat zu einem zukünftigen Zeitpunkt besser. Deshalb überführt Adesso ausgesuchte Kontakte in einen Talent Pool. Dadurch entsteht die Möglichkeit, in einen langfristigen Dialog mit Fach- und Führungskräften zu treten. Ziel ist es, potenzielle Mitarbeiter enger an das Unternehmen zu binden und in Form eines Talent Relationship Management die Beziehungen zu den Kandidaten kontinuierlich aufzubauen und zu festigen. So sind auch gezielte Employer-Branding- und Personalmarketing-Maßnahmen wie regelmäßige Workshops zu Themen der Softwareentwicklung eng mit den Prozessen des Recruiting und Active Sourcing verzahnt. Unerlässlich ist hierbei eine enge Zusammenarbeit der Recruiting-Abteilung mit den Fachbereichen.

www.adesso.de



Beate Kühne ist als HR Sourcing Expert bei Adesso unter anderem für den Aufbau des Active Sourcing sowie für verschiedene Projektarbeiten im Recruiting verantwortlich. Sie verfügt über mehrjährige Erfahrung in der aktiven Ansprache von Fach- und Führungskräften im IT-Bereich.



KABA®

ERP-Lösungen aus einer Hand

Mit mehr als 1.400 Installationen ist Kaba der führende Hersteller für Sub-Systeme für Zeiterfassung, Zutrittskontrolle und Betriebsdatenerfassung für SAP®.

Kaba-Lösungen sind

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

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



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

www.kaba.de

Bitkom unterstützt Programm Open C3S

Ausbildung zum IT-Sicherheitsexperten



Für jede fünfte offene Stelle für Softwareentwickler in IT-Unternehmen werden einer Bitkom-Befragung zufolge ausdrücklich Kenntnisse im Bereich IT-Sicherheit erwartet.

3 9.000 offene Stellen für IT-Spezialisten gibt es derzeit in Deutschland. Häufig werden IT-Sicherheitsexperten gesucht. „Der Aus- und Weiterbildungsbedarf ist hoch, aber häufig fehlt es an geeigneten Angeboten“, sagt Bitkom-Sicherheitsexperte Marc Fliehe. „Klagen hilft nicht, die Branche muss selbst aktiv werden.“ Aus diesem Grund unterstützt Bitkom das Projekt Open C3S, das Open Competence Center for Cybersecurity. Von 2014 an starten vier Ausbildungsprogramme, die alle berufsbegleitend ausgelegt sind und überwiegend online mit nur wenigen Präsenzphasen absolviert werden können. Hierzu gehören Zertifikatsmodule, die auf ein späteres Studium angerechnet werden können, ein Studium Initiale sowie ein Bachelorstudiengang „IT-Sicherheit“ und ein Masterstudiengang „IT-Governance,

Risk and Compliance Management“. Dank einer Förderung durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung fallen zunächst bis März 2015 dabei keine Studiengebühren an. Das Studium Initiale soll beruflich Qualifizierten die Voraussetzungen zur Aufnahme eines Studiums in IT-Fächern ermöglichen. Auch Teilnehmer ohne klassische Hochschulzugangsberechtigung sollen im Anschluss zu einem entsprechend ausgerichteten Informatik-Studiengang an den Hochschulen zugelassen werden. Dies gilt etwa für den Bachelorstudiengang IT-Sicherheit an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg. Der Bachelorstudiengang „IT-Sicherheit“ ist berufsbegleitend angelegt und soll neue Zielgruppen für ein Studium im Bereich Cyber Security gewinnen. Auch der Masterstudiengang „IT-Governance, Risk and

Compliance Management“ an der Hochschule Albstadt-Sigmaringen kann neben Beruf und Familie absolviert werden. Er richtet sich an Fachleute, die bereits beruflich mit Themen wie IT-Strategie oder IT-Security zu tun hatten und einen ersten Studienabschluss mitbringen. Daneben wird es ein Zertifikatsprogramm geben, um Mitarbeitern in Unternehmen und Behörden die Möglichkeit zu geben, sich in für sie relevanten Themengebieten wie zum Beispiel Kryptologie, Computer-Strafrecht oder Forensik fortzubilden. Inhaltlich getragen wird das Projekt durch neun Hochschulen, darunter die Technische Universität Darmstadt, die Ludwig-Maximilians-Universität München die Ruhr-Universität Bochum sowie die Freie Universität Berlin.

www.open-c3s.de

SAP bietet in der Schweiz ab 2014 neues Ausbildungsprofil

Informatikmittelschüler

Jungen Leuten, die sich für Informatik und Wirtschaft interessieren, bietet SAP in der Schweiz eine Vielzahl von Einstiegsmöglichkeiten. Neu dazugekommen ist das Ausbildungsprofil Informatikmittelschüler. Ab August 2014 bekommen Mittelschüler zum ersten Mal die Möglichkeit, sich in einem fundierten und praxisnahen Ausbildungsprogramm im Bereich Informatik auszubilden. Die Ausbildung an der Informatikmittelschule dauert vier Jahre und ist grundsätzlich in zwei Teile gegliedert. Drei Jahre gelten der mittelschulischen Ausbildung, die kaufmännische, allgemeine und speziell informatikbezogene Fächer beinhaltet. Nach diesen drei Jahren müssen die Schüler die Diplomprüfung ihrer schulischen Fächer bestehen. Anschließend erfolgt ein Praxisjahr bei SAP am Standort Regensdorf (CH), bei dem vor allem die Bereiche Projektmanagement, Vertrieb und Consulting im Vordergrund stehen.

Während des Praxisjahres werden die Informatikmittelschüler vollständig in die Arbeitsabläufe des Unternehmens integriert und von qualifizierten SAP-Mitarbeitenden betreut. So können sie im Arbeitsalltag und bei der Bewältigung spezieller Projekte ihre Kenntnisse und Fähigkeiten weiterentwickeln. Als Abschluss erhalten die Schüler neben dem Eidgenössischen Fähigkeitszeugnis als Informatiker auch eine Kaufmännische Berufsmatura und sind zum prüfungsfreien Eintritt an einer Fachhochschule berechtigt. Wie alle Auszubildenden bei SAP profitieren auch die Informatikmittelschüler von der langjährigen Ausbildungskompetenz und von den vielversprechenden Karrieremöglichkeiten nach erfolgreichem Ausbildungsabschluss; bei herausragenden Leistungen ist auch die direkte Übernahme in ein Anstellungsverhältnis bei SAP denkbar. „Das Informatikmittelschüler-Programm

hat Vorteile für alle. Schulabsolventen erhalten eine Chance, in eine der innovativsten Branchen einzusteigen. Wir sichern uns auf diesem Weg hervorragend ausgebildete Nachwuchskräfte“, erklärte Bettina Lindner, Human-Resource-Direktorin von SAP Schweiz. „Mit dem neuen Ausbildungsprogramm setzten wir auch ein Zeichen: Den Anforderungen der Kunden, des Softwaremarktes und der SAP-Strategie können wir beim gegenwärtigen Veränderungstempo nur durch entsprechende Nachwuchsförderung gerecht werden.“ SAP Schweiz wird bereits in den nächsten Monaten den ersten Schüler des Informatikmittelschüler-Programms für 2014 auswählen. Im Hinblick auf eine nachhaltige Fachkräftesicherung ist geplant, das Informatikmittelschüler-Programm in den kommenden Jahren zusehends auszubauen.

www.sap.ch

Deutsche Unternehmen sind gar nicht so restriktiv bei Social Media

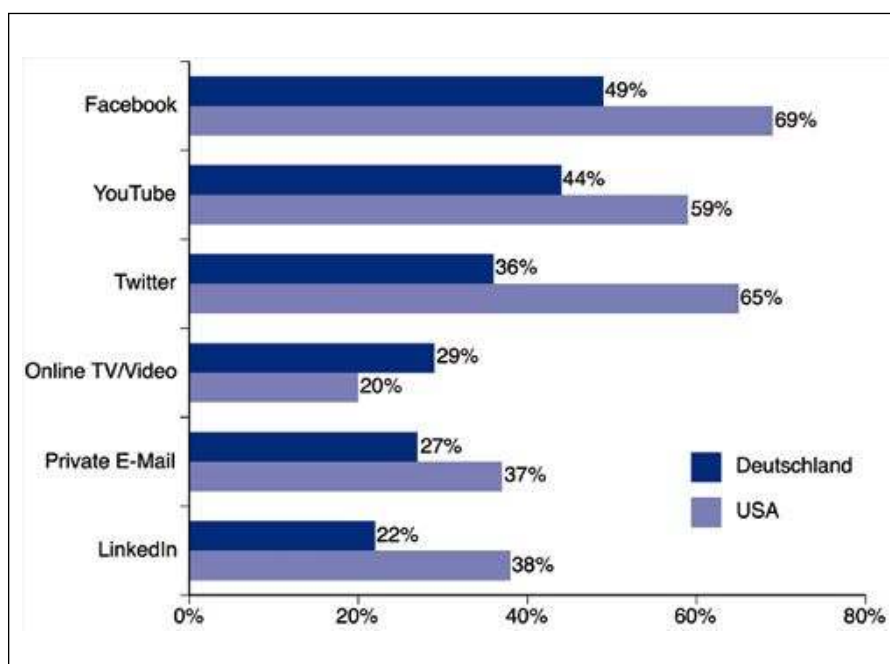
USA restriktiv

Die Benutzung von Social Media wie Facebook, YouTube oder Twitter durch Mitarbeiter wird in deutschen Unternehmen deutlich weniger häufig blockiert als in US-Firmen. Das ist das zentrale Ergebnis einer Studie des IT-Sourcing-Spezialisten Easynet.

Lange Zeit hatten Unternehmen in Deutschland den Ruf, mit der Social-Media-Welt nicht viel anfangen zu können. Facebook, YouTube und Twitter schienen für viele eine Terra Incognita zu sein, um die man besser einen großen Bogen macht. Nun zeigt eine Studie von Easynet, dass deutsche Firmen im internationalen Vergleich sogar mehr zulassen: Sie gestatten ihren Mitarbeitern überwiegend die Verwendung von Social-Media-Anwendungen – anders Unternehmen in den USA, die solche Applikationen mehrheitlich blockieren. In Deutschland unterbinden demnach 49 Prozent der Unternehmen die Verwendung von Facebook, 44 Prozent gestatten ihren Mitarbeitern nicht die Nutzung von YouTube und 36 Prozent blockieren Twitter. Private E-Mails hingegen werden nur von 27 Prozent der Unternehmen verhindert. In den USA liegen die entsprechenden Zahlen bei 69 Prozent für Facebook, 59 Prozent für YouTube und 65 Prozent für Twitter.

Das Schreiben von privaten E-Mails verbieten dort 37 Prozent der Firmen. Am meisten aufgeschlossen gegenüber den sozialen Medien zeigten sich in der Easynet-Studie die Unternehmen in den Benelux-Ländern: Hier blockieren nur 40 Prozent Facebook, 34 Prozent YouTube und lediglich 20 Prozent Twitter; private E-Mails werden in Benelux von 20 Prozent der Unternehmen untersagt. „Unternehmen sollten sich bewusst sein, dass die Nutzung von Social Media durch Mitarbeiter immer auch einen Einstieg ins Cloud Computing bedeutet, weil die entsprechenden Anwendungen in der Cloud betrieben werden“, erklärt Diethelm Siebuhl, Geschäftsführer Central Europe von Easynet Global Services. „Über die Implikationen dieses Schritts sollten sich die Verantwortlichen Gedanken machen, also beispielsweise mögliche Auswirkungen auf die Sicherheit beachten.“

www.easynet.com



Die Benutzung von Social Media durch Mitarbeiter wird in den USA häufiger blockiert als in deutschen Unternehmen.

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/Zeitrachweisen

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

Business Enabler



Unzweifelhaft befindet sich die IT in einem Transformationsprozess. Der CIO ist in der zweifelhaften Rolle eines Treibers und Getriebenen. Er soll Business Enabler und Dompteur des Digital Tsunami gleichzeitig sein. Der klassische SAP-CIO und CCoE-Leiter benötigt Unterstützung aus der Community. SAP-Partner Unisys hat die Erfahrung und die Vision. Mit Geschäftsführer Dietrich Schmitt führte E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger ein Gespräch über die Herausforderungen im digitalen Zeitalter.

Der Digital Tsunami hat das Herrschaftsgebiet des CIO erreicht. Darüber sind sich die Analysten von Gartner einig. Auf dem Gartner Symposium ITxpo 2013 in Barcelona präsentierten die Analysten die Ergebnisse ihrer CIO-Umfrage. Unter anderem bestätigten 54 Prozent der befragten IT-Verantwortlichen, dass ihre Abteilungen mit einer unüberschaubaren Menge an digitalen Möglichkeiten konfrontiert werden, ohne aber in entsprechender Art und Weise darauf zeitnah reagieren zu können. Diese Schockstarre angesichts des Digital Tsunami beschädigt das Ansehen der IT und gefährdet den Erfolg des eigenen Unternehmens. 32 Prozent der Befragten verneinten diese Herausforderung und 14 Prozent waren sich unschlüssig.

Worin liegt nun das Problem oder die Herausforderung? Unter IT versteht das SAP-Community-Mitglied, der CIO oder der CCoE-Leiter (Customer Center of Ex-

Dietrich Schmitt ist Vice President und Geschäftsführer der Unisys Deutschland GmbH sowie Managing Partner TCIS (Technology, Consulting and Integration Solutions) Central and Eastern Europe. In diesen Funktionen verantwortet er das gesamte Consulting-, Systemintegrations- und Solutions-Geschäft mit Kunden im Bereich Industrie in Zentral- und Osteuropa. Nach drei Jahren Tätigkeit in der Softwareentwicklung wechselte Dietrich Schmitt 1981 als Abteilungsleiter zur Nixdorf Computer AG. Seine langjährige Erfahrung in der Unternehmensberatung sammelte er ab Oktober 1985 bei der Diebold Managementberatung. Von Oktober 1987 bis März 1999 führte er schließlich ein eigenes Consultingunternehmen. Danach war er bis März 2003 Partner und Mitglied der Geschäftsleitung bei Deloitte Consulting. Bei Unisys startete er im April 2003 als Managing Partner für den Bereich Commercial Industries/Consumer Products in Kontinentaleuropa. Seit Mai 2004 ist Dietrich Schmitt Vice President und Geschäftsführer der Unisys Deutschland GmbH, seit März 2009 zusätzlich Managing Partner und Services Leader TCIS Central and Eastern Europe. Der 1952 geborene Dietrich Schmitt studierte an der Universität Stuttgart Maschinenbau/Fertigungstechnik mit dem Abschluss Diplom.

pertise) in erster Linie ERP, CRM, PLM, SCM und SRM. „Digital“ ist aber mehr als die klassische IT. Laut Gartner umfasst es alle Aspekte elektronischer Information und Technik: Das beginnt beim Internet der Dinge (Industrie 4.0) und endet bei Social Media – dazwischen finden sich Mobile, Cloud und In-memory Computing, Letzteres bekannt unter Big Data. Die Analysten von Gartner prophezeien und fordern den CDO – Chief Digital Officer. Und auf dem Gartner Symposium in Barcelona war die am meisten gehörte Frage: Braucht Ihr Unternehmen einen Chief Digital Officer? Die Frage lässt sich natürlich nicht mit einem kurzen Ja oder Nein beantworten. Zu heterogen sind die Herausforderungen. Hinsichtlich der Kernbereiche – Cloud inklusive Security, Mobile und Big Data – und der gestellten Aufgabe einer IT-Transformation ist der SAP-Bestandskunde in vielen Fällen auf die Partner-Community angewiesen. Gemeinsam mit einem breit aufgestellten SAP-Partner kann die Rolle des Business Enabler wahrgenommen und der Digital Tsunami beherrscht werden. Unisys ist aufgrund seiner Historie einer der ganz wenigen SAP-Partner, die über umfassendes Infrastruktur-, Software- und Organisationswissen verfügen. Ob Mobile, Cloud oder In-memory Computing, Insourcing oder Outsourcing, bei Unisys finden sich versierte Manager und Spezialisten. Ziel der Zusammenarbeit ist die Beherrschung der IT-Transformation. Unisys hilft dem CIO, zum Business Enabler und vielleicht in Zukunft zum CDO zu werden.

Wann sollte ein SAP-Bestandskunde sich mit Unisys hinsichtlich einer IT-Transformation an einen Tisch setzen? „Eigentlich immer“, meint Unisys-Geschäftsführer Dietrich Schmitt. „Und vor allem frühzeitig, da es gilt die Komplexität einer derartigen Transformation transparent zu machen. Bei jeder Transformation geht es letztendlich um Risikominimierung, um Kosten und um Zeit. Und immer sind zahlreiche Ebenen wie Prozesse, Tools, finanzielle Aspekte, Architektur, Security, Compliance, Informationsmanagement, Storage, ITSM und Support Services sowie ihre Wechselwirkung gleichzeitig zu betrachten und zu bewerten.“ Häufig erlebt man bei Unisys, dass Kunden, die sich in der Transformation einzig auf ihren etablierten (Technologie-)Hersteller verlassen haben, sprichwörtlich baden gehen, denn Transformation ist im Normalfall wesentlich mehr als ein einfacher Technologiewechsel von A nach B. Aber wann spricht man von IT-Transformation und wann ist diese notwendig? Und Schmitt antwortet E-3 Chefredakteur Färbinger: „Eine IT-Transformation ist zum Beispiel eine SAP-Virtualisierung, die Integration von Cloud Services oder die Einführung von applikationszentrischen Betriebsmodellen. Unisys sieht den Trend der Unternehmen in Richtung Industrie 4.0,

wo u. a. Cloud Services in Industrielösungen integriert werden sollen. Transformation wird auch im Zusammenhang mit SAP Hana notwendig, da der überwiegende Anteil der SAP-Anwendungen kundenspezifisch implementiert ist. Insbesondere SAP BW/BI hat einen hohen Anteil von Hintergrundverarbeitung und prozessspezifischen Customer-Code-Anpassungen.“ Das heißt aber auch für SAP-Bestandskunden, dass sich die Anwendungslogik ändert. Das sind die typischen Transformationsprojekte, die weit über eine Migration hinausgehen. Der von Gartner prophezeite Digital Tsunami ist da!

Cloud ist für Unisys ein Paradigma, auch wenn es ähnliche Aspekte hat wie Outsourcing, jedoch steht der Servicegedanke im Vordergrund und nutzt im Falle von SaaS neue Möglichkeiten. Unternehmen wie Salesforce oder ServiceNow zeigen dies deutlich auf. Mit

» Der Erfolg einer IT-Transformation liegt darin, die Domänen Business, Organisation, Technik, Kommunikation und Change Management zeitgleich auf der Klaviatur zu beherrschen. «

Hana hat man die neue Datenbank im Hauptspeicher des Servers. Hierzu braucht es aber sinnvolle Use Cases für die Kunden. „Nur den Geschwindigkeitsvorteil von Hana zu sehen reicht nicht aus“, betont Dietrich Schmitt im E-3 Gespräch. Cloud-Modelle sind Service-Modelle, aber einfach und schnell bereitstellbar und in bestehende Anwendungen sowie Services integrierbar. Hana in der Cloud macht Sinn, meint der Unisys Geschäftsführer, wenn Use Cases für Services auf Basis von Hana vorhanden sind und sicher in bestehende Industrielösungen integriert werden können. Das Ergebnis einer IT-Transformation sieht Dietrich Schmitt vor allem im Aufbau von neuen IT-Betriebsmodellen, die einen kostengünstigen Mix von klassischen On-premise-Technologien kombiniert mit modernen Cloud Services vorsehen. Hauptziele einer derartigen IT-Transformation sind eine verbesserte Reaktionsfähigkeit auf neue Geschäftsanforderungen, eine zeitnahe Bereitstellung von Fachbereichsanwendungen, eine umfassende Skalierbarkeit in beide Richtungen (top/down) und ein effizienter und flexibler Betrieb. „Bei Unisys nennen wir dieses Konzept Hybrid Enterprise“, erklärt Schmitt. „Mit uns kann der Kunde die Risiken und Kosten einer solchen Transformation minimieren“, ist Schmitt auf die eigene Leistung stolz.

„Die Schlüssel einer Transformation liegen darin, die Domänen Business, Organisation, Technik, Kommunikation und Change Management zeitgleich auf der Klaviatur zu beherrschen und dabei noch Zeit, Risiken und Kosten abzuschätzen und zu managen. Dieses Wissen und die Erfahrung darin sind das Ergebnis unserer zahlreichen Kundenprojekte, ausgeführt von unseren interdisziplinären Transformationsteams mit dem Ziel, die Kunden-IT in ein volatiles und proaktives Profitcenter zu wandeln.“

Ist das Ziel einer IT-Transformation auch eine standardisierte Infrastruktur, eventuell sogar Cloud Computing? „Ja, denn je höher der Standardisierungs- und Automatisierungsgrad ist, umso besser können Self Service und On-Demand genutzt werden. Dieses gilt insbesondere für fertig konfigurierte sowie Infrastruktur- und Software-Services.“ Und Schmitt präzisiert: „Frühzeitige Automation und Einführung standardisierter Bereitstellungsprozesse sind die Schlüssel erfolgreicher Transformationen, egal ob SAP- oder Big-Data-Anwendungen. Unserer Erfahrung nach unterschätzen Kunden häufig den Faktor Skalierungsfähigkeit. Die meisten unserer Projekte zeigen, dass die Umgebung schnell um bis zu weiteren 100 Prozent anwachsen kann – und neue Anforderungen schon während des Projekts adressiert und umgesetzt werden müssen.“

Cloud Computing

Die Kriterien für Cloud sind: Resource Pooling, einfacher Netzzugang, Mandantenfähigkeit, Abrechnungsmodell Pay-per-use sowie On-demand-Self-Service. Cloud ist dann streng genommen eine weitere Art von Outsourcing. Das E-3 Magazin wollte wissen, ob Cloud Computing eine disruptive Technik ist. Wenn ja, was wird abgelöst und was ist der Wertbeitrag von Unisys? „Durch Cloud wird Unternehmen eine höhere Flexibilität geliefert, auf Geschäftsanforderungen zu reagieren“, meint Dietrich Schmitt. „Cloud Services helfen Unternehmen, bedarfsgesteuert Kapazitäten einzukaufen, wo sie keine haben oder keine aufbauen wollen. Unisys unterstützt hierbei Kunden durch eine standardisierte und ganzheitliche Vorgehensweise sowie die Mitwirkung von Experten.“ In der SAP-Community wird momentan die Divergenz zwischen On-Premise und On-Demand diskutiert. „Da besteht aus unserer Sicht keine Disharmonie oder Diskrepanz“, ist der Unisys-Geschäftsführer überzeugt. Im Cloud-Kontext ist On-Demand eine Voraussetzung für die Beschaffung und Bereitstellung des Services. Im Gegensatz dazu ist On-Premise eine Option für die Entscheidung: Outsourcing des Betriebs – ja oder nein. Cloud-Modelle und ihre Betriebsformen sind in vielen Mischformen vorstellbar, erklärt



Schmitt, wie zum Beispiel als Private Cloud aus dem eigenen Rechenzentrum oder als Private Cloud bei einem Outsourcer. „Leider werden bei vielen Anbietern hier viele Variationen von Begrifflichkeiten genutzt, die nur zur Verwirrung beitragen“, erzählt Schmitt aus der Praxis. „Kunden fragen uns dann gerne als neutrale Instanz, wie sieht unsere Sicht aus und wie passt das auf meine eigenen Anforderungen.“ Unisys sieht sich als neutrale Instanz, die mit definierten Partnern arbeitet. Der Beratungsansatz sieht vor, Unternehmen bei der Entscheidung der für sie geeigneten Cloud Services und deren Betriebsart zu unterstützen. Im Zusammenhang mit Cloud Services gewinnen Security- und Compliance-Management immer mehr an Bedeutung, da sie in bestehenden IT-Landschaften integriert werden müssen. Dietrich Schmitt meint, dass für einen Cloud-Betrieb ein Governance-Modell auf Basis von ITIL und Cobit gute Arbeit leistet. Security-Management ist eine Disziplin, die permanent Schwachstellenanalyse betreiben muss und in Echtzeit mögliche Schwachstellen identifiziert. Im Fall von Cloud sind Risiko und Nutzen zu bewerten. Unisys nutzt hier Erfahrungen aus Cloud-Projekten weltweit und bewertet dies mithilfe des Value Engineerings.

Mobile Computing

„Aus unserer Sicht befindet sich unsere Gesellschaft in einem Wandel. Mobile Devices werden in der Zukunft immer mehr zur Kommunikationsplattform“, definiert Dietrich Schmitt im E-3 Gespräch. Dabei ist natürlich Cloud ein wichtiger Teil der zukünftigen Unternehmensarchitektur. Unisys hat ein eigenes Competence Center in Europa, wo Mobile-Computing-Lösungen für unterschiedliche Industrien entwickelt wurden. Basis dafür ist die SAP NetWeaver und Sybase Plattform. Unisys ist ein langer Partner von Sybase und damit auch der SAP, betont Schmitt im Gespräch. „Aus unserer Sicht ist es aber notwendig, die Integration in businesskritische Backend-Anwendungen auf Basis der SAP-Technologie voranzutreiben. Das heißt auch für Cloud und Hana. „Mobility und Cloud sind beides Bausteine in der Disruptive-Trend-Diskussion und Unternehmen reagieren darauf unterschiedlich“, erklärt Schmitt und ergänzt: „Wir sehen Kunden, die sind offen und suchen nach Wegen, diese Trends in ihre Services der eigenen Endkunden zu integrieren, andere sehen hier nicht den Nutzen.“

Big Data

Storage ist der am stärksten wachsende Bereich im Rechenzentrum, aber es werden nur etwa fünf Prozent der vorhandenen Unternehmensdaten für effektive Analysen verwendet. 80 Pro-

zent dieser Daten sind zudem noch unstrukturiert, hingegen steigt der Bedarf an Echtzeitanalysen und klassische BI-Projekte stoßen immer mehr an ihre Grenzen. Für Unisys ist Big Data kein Selbstzweck – es geht darum, aus dem Datenberg wertvolle Teile zu extrahieren und so den SAP-Bestandskunden dabei zu unterstützen, den entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu schaffen. „Dies erfordert auch einen Paradigmenwechsel“, betont Dietrich Schmitt. „Weg von den traditionellen Analysen, hin zu mehr Datenexploration.“ Früher wurden Analyseprojekte meist mit der Definition von möglichen Abfragen begonnen. Bei Big-Data-Projekten geht es erst einmal darum, mögliche Datenquellen zu identifizieren, Daten zu harmonisieren sowie Plattformen zu schaffen, die das kreative Erkunden der Daten erst ermöglichen, um daraus neue Erkenntnisse für das Business zu generieren. „Automation und skalierbare Architekturen sind wichtige Elemente, die wir bereits in sehr frühen Projektphasen betrachten und uns hier auch grundlegend zum Wettbewerb differenzieren. Dieser Ansatz überzeugte auch unsere Kunden, sodass wir momentan mit mehreren Unternehmen Big-Data-Projekte realisieren. Mit Unisys ist Big Data also nicht nur Trend, sondern Unternehmenswirklichkeit“, weiß Schmitt aus zahlreichen Unisys-Erfolgen.

Was sind die Herausforderungen bei Big Data? Insbesondere bei der Integration von strukturierten und unstrukturierten Daten und der Erschließung neuer Erkenntnisgewinne, die sich daraus ergeben, sowie Konzepten, wie Unternehmensdaten zu verwalten sind, um auch dem hohen Datenwachstum gerecht werden zu können und die Kosten nicht ins Unendliche ausufern zu lassen. „Wir raten unseren SAP-Bestandskunden zudem, sich herstellerunabhängig von uns beraten zu lassen und über ein Assessment in das Thema einzusteigen“, fordert Unisys-Geschäftsführer Schmitt. Häufig sind die Voraussetzungen nicht gegeben und müssen erst geschaffen werden, zudem gilt es auch hier eine hohe Komplexität zu bewältigen, die sich über alle fachlichen wie technischen Ebenen erstreckt. Aber Big Data ist wesentlich mehr als nur SAP Hana – entscheidend sind die Use Cases. Hier ergeben sich schnell auch Alternativen oder Erweiterungen zu Hana. „Lernen Sie von Google und Facebook und welche Technologien diese Unternehmen einsetzen“, meint Schmitt, „wenn es um die Analyse und Ablage der wirklich großen Datenmengen geht. Hier stoßen Sie mit Hana sehr schnell an Grenzen bzw. wäre Hana hier kein Werkzeug, das sich sinnvoll und effizient einsetzen ließe, wohl aber in einer Kombination mit anderen Technologien. Ein Paradigma in der Informatik, vom Problem zum Programm

zu gelangen, lässt sich hier wunderbar übertragen.“

Gibt es spezielle Hana-Services von Unisys? „Wir beraten Kunden insbesondere im Thema Hana-Readiness“, antwortet Dietrich Schmitt. „Dies ist ein komplexer Service, der sich aus den Komponenten Infrastruktur und Applikation zusammensetzt und analysiert, wie gut vorbereitet der Kunde eigentlich auf eine Hana-Einführung ist und ob noch wichtige Voraussetzungen oder Komponenten fehlen, die eine Einführung verzögern oder gar unmöglich machen würden. Performance-Probleme in bestehenden SAP-Anwendungen sind in jedem Fall zu lösen, unabhängig davon, ob man Hana einführen will oder nicht. Im Rahmen des Assessments zeigen wir dem Kunden seine individuelle Road to Hana auf, die später dann über entsprechende Advisory-Services ergänzt werden kann.“ Die Unisys-Beratungsdienstleistungen im Bereich Big Data zeigen zudem auf, wo es insbesondere im Nicht-SAP-Umfeld gängige Alternativen zu Hana gibt oder wie sich diese mit Hana kombinieren und integrieren lassen. Nicht jedes Problem muss in-memory gelöst werden. Neben SAP Hana setzt man bei Unisys vor allem das Hadoop-Framework sowie darauf ausgerichtete Apache-Projekte (NoSQL, Hive) oder auch kommerzielle Lösungen wie Splunk ein. „Durch die Zusammenarbeit mit Universitäten ist es uns möglich, effiziente Algorithmen und Lösungen zum Einsatz zu bringen“, weiß Dietrich Schmitt zu berichten.

Und die abschließende Frage: Cloud, Mobile und In-memory Computing folgen gewissen Regeln – gibt es auch Regeln und standardisierte Prozesse bei der IT-Transformation? „Unisys hat in den vergangenen Jahren eine Methode entwickelt, die mittels eines Cloud Service anwendungszentrisch die business-relevanten Szenarien des Kunden nach KPIs analysiert“, erklärt Schmitt. Das ist im Wesentlichen eine Methode, die typische Eigenschaften der Anwendungen betrachtet nach Verfügbarkeit, Level der SLAs, Sicherheitsaspekten und Compliance. Bewertet werden auch Komplexität der Anwendungen und der Interface zu anderen Systemen. Auch werden Wiederherstellung und Wiederanlaufzeit, Lokalität der Daten und Datenhoheit bis hin zu den typischen Infrastrukturdaten wie I/O, CPU-Zeit, Anwendungsdesign und Entwicklungsplattform analysiert und in Beziehung zueinander gebracht. Diese Vorgehensweise wird aus Sicht der Anwendung gemacht und Beziehungen zwischen den Anwendungsprogramteilen und Business-Funktionen werden transparent dargestellt, um mögliche Schwachstellen aufzuzeigen, die eine Transformation in eine Cloud-Lösung verhindern. Diese Bewertungen können auf 16 vordefinierten Industrie-Szenarien und Business-Funktionen abgebildet werden.

Transformation der SAP-Systeme bei Knorr-Bremse



Wie der Sportwagen ein Sportwagen bleibt

Systemumstellungen in der IT-Landschaft sind immer eine komplexe und risikobehaftete Angelegenheit – insbesondere wenn es um unternehmenskritische Systeme wie SAP geht. Soll eine derartige Umstellung dann noch im Hintergrund und parallel zum laufenden Betrieb ablaufen, stehen selbst Experten vor echten Herausforderungen.

Knorrr-Bremse ist ein weltweit operierender Konzern mit 20.000 Mitarbeitern, die – über die Kontinente verteilt – rund um die Uhr an 365 Tagen aktiv sind, dabei vollen Zugriff auf die IT-Systeme benötigen und an sieben Tagen und 24 Stunden eine hohe Verfügbarkeit und eine exzellente Performance erwarten. Das Projektteam der Knorr-Bremse IT unter der Leitung von Peter Marx aus dem Bereich IT Technology & Infrastructure hat mit dem IT-Dienstleister Unisys die Herausforderung einer Systemumstellung erfolgreich gemeistert.

Wie baut man ein Haus um, ohne die Bewohner zu beeinträchtigen?

Knorr-Bremse ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen, organisch sowie durch Zukäufe und Joint Ventures. Diese positive Geschäftsentwicklung hat zwangsläufig zu mehr Geschäftsvorfällen in den bestehenden SAP-Systemen und in anderen, angeschlossenen IT-Systemen geführt. Neue Nutzer sind hinzugekommen und neue IT-Systeme mussten in die bestehenden IT-Strukturen eingebunden werden. Gleichzeitig haben die Anforderungen an das Business, nämlich die Prozesseffizienz zu verbessern und gleichzeitig die Kosten zu senken, weiter zugenommen. Dies hat zwangsläufig auch die Anforderungen an die bestehende IT-Landschaft

und den IT-Betrieb erhöht und damit eine Transformation insbesondere der kritischen SAP-Systeme und deren Betrieb notwendig gemacht. Den hoch sensiblen Betrieb von 60 SAP-Systemen wollte und musste man verschlanken und effizienter gestalten. „Dabei hatten wir die Wahl zwischen einer Leading-Edge-Lösung und einer graduellen Umrüstung. Um unsere Projektziele erreichen zu können, haben wir uns relativ schnell für einen umfassenden Ansatz entschieden“, sagt Peter Marx, Projektleiter und Chefarchitekt IT-Infrastruktur. Dieser integrierte und ganzheitliche Ansatz wurde von jeweils einem Vertreter der beiden Geschäftsbereiche Rail sowie Commercial Vehicle Systems (CVS) zusammen mit Werner Zengler, CIO und Chairman der IT-Services, gemeinsam getragen. „Dadurch stellen wir bereits auf Topmanagementebene sicher, dass wir als konzerninterne IT-Serviceeinheit die Verbindung zum täglichen Geschäft halten und von der ersten Stunde an in die strategischen und operativen Geschäftsentscheidungen eingebunden sind“, erläutert Thomas Brauchle, Gesamtverantwortlicher IT Technology & Infrastructure, die Vorgehensweise.

Herausforderungen

Auf den SAP-Systemen, die im modernen Knorr-Bremse-eigenen Rechenzentrum betrieben werden, arbeiten mittlerweile 9000 Anwender. Damit ge-

hört SAP zu den unternehmenskritischsten Anwendungen für die komplette Unternehmensgruppe. Durch das große Wachstum des Unternehmens sind auch die beiden zentralen ERP-Datenbanksysteme noch während der Projektlaufzeit in einer Größenordnung von 50 bis 80 Prozent gewachsen, was die Einhaltung der mit dem Business vereinbarten maximalen Migrationsdowntime, aber auch die Zielarchitektur der SAP-Systeme zu einer speziellen Herausforderung gemacht hatte. Um dieses Wachstum und die positiven Geschäftsaussichten bei gleichzeitig limitierten Ressourcen auch zukünftig effizient betreiben zu können, entschied man sich, die gesamte SAP-Landschaft auf eine x86-VMware/Linux-Plattform aufzurüsten, mit einem klaren Fokus auf Virtualisierung und Automatisierung von Betriebsprozessen. Der virtuelle Betrieb sollte signifikante Einsparungen bei den Ressourcen sowie eine maximal standardisierte, flexibel skalierbare Plattform ermöglichen – auch über den reinen SAP-Bereich hinaus. Außerdem galt es, Wartungs- und Lizenzkosten zu senken. Mit einem erhöhten Automatisierungsgrad bei Standardanwendungen verfolgte Knorr-Bremse das Ziel, das Wachstum zu kompensieren sowie personelle Ressourcen in der IT-Abteilung für weitere Innovationsprojekte freizumachen. „Damit war klar, dass wir den gesamten technischen Unterbau austauschen mussten“, bringt es Brauchle auf den Punkt. „Dafür



brauchten wir einen kompetenten Partner, der diese komplexe SAP-Transformation mit uns durchführen konnte und der genug Kompetenz und Erfahrung mitbrachte, um nicht nur die technische Seite, sondern auch das Zusammenspiel von IT-Technik mit Geschäftsanforderungen und SAP-Anwendungen zu beherrschen: Denn – bildlich gesprochen – konnten wir nicht einfach das bestehende Haus abreißen und ein neues bauen, sondern mussten es entkernen, ohne dass die Bewohner auszogen.“ In einem aufwändigen, etwa sechs Monate dauernden Ausschreibungsverfahren hat Knorr-Bremse schließlich Unisys als Transformationspartner ausgewählt. „Unisys hat uns im Rahmen der Ausschreibung das innovativste Konzept unterbreitet und uns mit seinem Preis-Leistungs-Verhältnis ebenso überzeugt wie mit der technischen Expertise für die spätere Umsetzung des Plattformwechsels.“ Um ganz sicherzugehen, hat ein Expertenteam von Knorr-Bremse diese Entscheidungskriterien bei Referenzbesuchen verifiziert. Das technische Konzept von Unisys sah einerseits eine auf das hohe SAP-Datenvolumen abgestimmte Hardware-Architektur vor und berücksichtigte insbesondere die Automatisierung. Andererseits setzte man auf die Vorteile einer Private-Cloud-basierten Lösung und das Intelligent Cloning von Systemen. Abgerundet wurde das Konzept durch das flexible Verschieben von Servern bei Ausfällen.

Von der Planung zum Erfolg

Zum Ende des Jahres 2010 fiel der Startschuss für das Projekt, in dessen Verlauf die kompletten Infrastruktur-Komponenten der unternehmenskritischen SAP-Landschaft erneuert wurden: Server, Virtualisierung, Betriebssystem, Netzwerk, Storage. Es wurden 60 SAP-Systeme und bei den geschäftskritischen Datenbanksystemen KMP und TRP je sechs bis sieben Terabyte an Produktivdaten migriert. Parallel zu diesem SAP-Transformationsprojekt erfolgten durch weitere Projektinitiativen Release-Upgrades der kritischen ERP-Systeme sowie die Einführung von Unicode. „In diesem SAP-Transformationsprojekt haben wir bewusst auf Produkte und Technologien der neuesten Generation gesetzt – was die Komplexität zunächst deutlich erhöhte und höchste Anforderungen an das Projektteam stellte“, sagt Peter Marx. Eine detaillierte Planung, eine enge Abstimmung mit den Fachbereichen und anderen Projektteams sowie eine sorgfältige, gleichzeitig jedoch pragmatische Vorgehensweise haben dem Team geholfen, die Komplexität zu meistern und die Risiken im Griff zu behalten. Vor dem jeweiligen Go-Live der kritischen Live-Systeme fanden ausführliche Tests mit migrierten Testsystemen statt.

Unisys hat den gesamten Prozess begleitet. Das Projektteam, das von

einer Doppelspitze von Knorr-Bremse und Unisys geleitet wurde, war ständig mit drei bis vier Spezialisten vor Ort, um die Hardware-Architektur zu konzipieren und zu implementieren. Für den Projektschwerpunkt Virtualisierung entwickelte man die VMware-Architektur in Kombination mit Suse-Linux und EMC-Speichersystemen. Für die SAP-Migration hat Unisys ein Konzept erstellt, dieses als Generalunternehmer von SAP umgesetzt und den SAP-Betrieb nach der erfolgreichen Migration optimiert und stabilisiert. Diese zeitnahe Post-Go-Live-Unterstützung war für Peter Marx eine wichtige Aufgabe: „Oberste Prämisse war für uns, dass die User trotz der Migration keinen Unterschied feststellen, was die Nutzung und die Performance ihrer Systeme angeht.“ Die Migration der kritischen Systeme wurde deswegen nur am Wochenende durchgeführt, wobei in einem globalen Unternehmen mit Produktionsstandorten in Asien, Europa und den USA das Wochenende kurz ist. „Natürlich haben wir vorab getestet und Zugriffszahlen und Systemlasten simuliert, aber ob etwas reibungslos funktioniert, sieht man eben erst im Live-Betrieb“, sagt Marx. „Wenn ich einen Sportwagen fahre, möchte ich den am Montag mit der gleichen Leistung aus der Garage holen, wie ich ihn am Freitag hineingestellt habe.“ Dieses gelang im Wesentlichen direkt oder unmittelbar nach Go-Live durch entsprechendes Feintuning, sodass die Nutzer zumeist bereits am ersten Tag nach der Migration ein stabiles und performantes System zur Verfügung hatten.

Von den insgesamt 20.000 Mitarbeitern an allen Standorten benötigen etwa 18.500 einen IT-Arbeitsplatz und damit verlässliche IT-Services. Diese werden weltweit von 360 IT-Mitarbeitern erbracht. Den 24/7-Betrieb der zentralen sowie regionalen betriebskritischen IT-Systeme und Infrastrukturen leistet ein schlankes, global verteiltes Team im „Follow the Sun“-Modell. Um auch unter diesen neuen Bedingungen einen sicheren und reibungslosen Betrieb zu gewährleisten, hat Knorr-Bremse zusätzliche Trainings für das internationale Betriebsteam durchgeführt. Ein besonderes Augenmerk lag dabei auf Test- und Abnahmeverfahren. Nach entsprechender Analyse hat Knorr-Bremse hier bestehende Prozesse angepasst, genauer definiert und ausgestaltet. Denn trotz der Migration durften die Materialdisposition und die Produktionen nicht stillstehen. Die pragmatische Herangehensweise sieht Projektleiter Peter Marx als ein wesentliches Merkmal der guten Zusammenarbeit beim Großprojekt: „Mit Unisys haben wir die Migrationen bestmöglich vorbereitet und gegebenenfalls nachjustiert, wenn der Motor tatsächlich ins Stottern gekommen war. Natürlich gab es auch kritische Momente in diesem komplexen Transformationsprojekt und es erforderte ein Team, das verrückt und besessen genug war, kriti-

sche Situationen auch an einem Sonntagmorgen um vier Uhr früh gemeinsam und erfolgreich zu meistern. Durch den pragmatischen und lösungsorientierten Ansatz von Unisys gelang es auch in kritischen Situationen und bei erhitzten Gemütern stets, die Augen wieder nach vorn zu richten und Lösungen zu entwickeln. Fingerpointing vom Dienstleister, das in solchen Momenten leider oft üblich ist, gab es überhaupt nicht.“

Kurzer ROI

Neben der Virtualisierung der SAP-Landschaft, die mit der neuen VMware-Version letztlich auf 100 Prozent gebracht werden soll, ging es bei dem Projekt auch entscheidend um die Automatisierung wiederkehrender Tätigkeiten im IT-Betrieb. Dazu zählt beispielsweise ein Refresh des SAP-Systems, mit dem die Administratoren ein Testsystem auf den Stand eines Live-Systems bringen können. Ein reduzierter Anteil manueller Tätigkeiten minimiert hier Fehlerquellen. Vollständig automatisiert lassen sich die Betriebsaufgaben derzeit zwar noch nicht durchführen, aber Knorr-Bremse sieht sich auf einem guten Weg: „Derzeit liegen wir bei einem Automatisierungsgrad von etwa 60 Prozent – überlegen aber bereits, wie wir diesen Anteil weiter steigern können.“ Hier kommt das Unisys-eigene Framework uOrchestrate zum Einsatz, das manuelle und automatisierte Prozessschritte in Einklang bringt. „Unser Fazit fällt positiv aus: Wir haben unsere 60 SAP-Systeme in weniger als zwei Jahren migriert und weitgehend virtualisiert, die Automatisierung entscheidend ausgebaut, verfügen über eine deutlich flexiblere IT-Landschaft – und können uns nun weiter mit Zukunftsthemen wie dem Ausbau unserer Private Cloud beschäftigen. Dank Unisys haben wir dafür die entsprechende Plattform zur Verfügung“, fasst Peter Marx zusammen. „Schließlich geht es in der IT-Infrastruktur auch darum, ans Limit des technisch Machbaren zu gehen. Denn nur dann schaffen wir es mit unseren internen IT-Spezialisten, das Beste für das Knorr-Bremse-Geschäft rauszuholen. Das Beste bedeutet in diesem Zusammenhang Stabilität, maximale Geschwindigkeit sowie Flexibilität zu benchmark-fähigen Preisen.“ Größter Treiber der erzielten Kostenreduzierung mit einem Anteil von 70 Prozent waren die deutlich geringeren Wartungskosten. Dies ergibt sich durch die clevere Hardwarearchitektur in Kombination mit der Virtualisierung. Peter Marx betont: „Die Kunst ist, auch noch die restlichen 30 Prozent zu realisieren. Die Zutaten für ein exquisites Menü kann jeder einkaufen. Entscheidend ist die richtige Verarbeitung – und das hat Unisys geschafft!“ Knorr-Bremse erwägt bereits Folgeprojekte mit Unisys, um den Automatisierungsgrad noch weiter zu erhöhen, weitere Cloud-Lösungen zu etablieren und das Thema Speicher-Virtualisierung voranzutreiben.

Technology-enabled Business Transformation oder Smart IT



Die Zukunft der IT

Seit einigen Jahren befindet sich die Wirtschaft in einer gravierenden Phase der Veränderung. Diese wurde – wie so oft in der Geschichte – durch eine neue Schlüsseltechnologie, das Internet, initiiert.

Von Dietrich Schmitt, Vice President und Geschäftsführer, Unisys Deutschland

Ähnlich gravierende Veränderungen hatten wir bereits vor rund 100 Jahren durch die Motorisierung der Industrie und des Alltagslebens sowie vor circa 50 Jahren durch die Entwicklung und Nutzung von Computern. Das Gemeinsame derartiger Schlüsseltechnologien ist, dass

sie nicht nur einzelne Unternehmen oder einzelne Personen beeinflussen, sondern ganze Branchen beziehungsweise das Zusammenleben in der Gesellschaft substanziell verändern. Durch das Internet, das an 365 Tagen an 24 Stunden und beinahe überall zur Verfügung steht, werden Geschäftsmodelle,

Arbeitsprozesse, Formen der Zusammenarbeit und die Kommunikation in der Gesellschaft und im Unternehmen revolutioniert. Vier wichtige disruptive Trends drücken dies am deutlichsten aus: Mobile Computing, Cloud Services, Enterprise Social Networks (ESN) und Big Data. ►

Die Zukunft der IT liegt in der Industrialisierung und Standardisierung der IT-Prozesse, die sich wesentlich an den Geschäftsanwendungen orientieren. Das Thema Industrie 4.0 zeigt die Richtung auf, in die sich IT-Services entwickeln müssen. Im Wesentlichen werden dabei Cloud-Services und Industrienanwendungen miteinander verbunden. Als Beispiel kann Mobility und Services on demand von Cloud-Anbietern genannt werden, die Industrienanwendungen integrieren. Für ein Unternehmen, das bisher seine Geschäftsprozesse mit hochintegrierten und hochperformanten, jedoch auch teuren ERP-Systemen als Kern-Applikationen, ergänzt um zusätzliche Anwendungen im Officebereich und für das Dokumentenmanagement, unterstützt hat, ergeben sich Herausforderungen in Bezug auf die Weiterentwicklung dieser IT-Anwendungslandschaft. Zusätzliche Herausforderungen ergeben sich, wenn diese integrierten Anwendungen bisher im eigenen Rechenzentrum betrieben wurden und man über neue Betriebsmodelle nachdenkt. Daher muss sich jedes Unternehmen in Zukunft intensiv mit folgenden Themen auseinandersetzen:

- **Die Veränderung des Blickwinkels, das heißt, die IT-Landschaft der Zukunft muss von „außen nach innen“ und nicht mehr von „innen nach außen“ gestaltet werden:**

Von „innen nach außen“ bedeutet, dass man an historisch gewachsene

und laufend modernisierte ERP-Systeme neue Anwendungen angeflanscht oder Schnittstellen zu Office-Anwendungen entwickelt hat. Diese Entwicklung wurde durch IT-Abteilungen in Abstimmung mit dem Business vorangetrieben und verantwortet (Release-Planung). Die neue Sicht von „außen nach innen“ bedeutet, dass die Integration von mobilen Endgeräten, die angebotenen Cloud Services, Big-Data-Anwendungen und die Kommunikation über Enterprise Social Networks (ESN) die zukünftigen IT-Strategien bestimmen werden. Dies wird vor allem durch das Business vorangetrieben. Die Kernaufgabe der IT wird damit vor allem darin bestehen, die vorhandene IT-Landschaft und den Betrieb entsprechend neu auszurichten, die Integration sicherzustellen, ohne Sicherheit und Compliance zu gefährden.

- **Die zunehmende Komplexität und potenzielle Geschäftsrisiken müssen frühzeitig identifiziert und durch entsprechende Maßnahmen minimiert werden:**

Die IT-Technologien sind vorhanden – damit rücken Fragen bezüglich der Beherrschbarkeit und Auswirkungen auf das Geschäft noch stärker in den Vordergrund: Ist mein Geschäftsmodell noch zukunftsfähig? Sind meine Geschäftsprozesse klar definiert und sauber strukturiert? Ist meine Organisation reif für derartige neue Technologien (Qualität und Wissen der Mitarbeiter)?

Habe ich bei der Kommunikation nach außen oder von außen die notwendigen Sicherheits- und Compliance-Maßnahmen getroffen, um Schaden vom Unternehmen fernzuhalten (Cyber Security, Schutz von IP)?

- **Nicht mehr die technologische Machbarkeit, sondern Überlegungen zur Wirtschaftlichkeit, zum richtigen Timing und zum Reifegrad eines Unternehmens rücken in den Vordergrund:**

Wie kann ich meine Betriebskosten reduzieren? Wann ist der nächste Release-Wechsel sinnvoll? Ist eine technische Migration sinnvoll und welche Auswirkungen hat diese möglicherweise auf die Performance der Anwendungen? Welche Vorteile gewinne ich durch In-memory-Anwendungen? Vor allem die letzte Frage betrifft SAP-Anwender mit Blick auf Hana.

Aufgrund der langjährigen Erfahrungen mit IT-Technologien aller Art (Servern, Speichersystemen, Netzwerken), kombiniert mit exzellentem Beratungswissen insbesondere auch von Transformationsprojekten im SAP-Umfeld und einem starken Industriefokus, versteht sich Unisys als Partner seiner Kunden für einen derartigen Transformationsprozess. Dies wird ergänzt durch profunde Erfahrung und eine durchgängige Methode für den Betrieb hybrider Rechenzentrums-umgebungen.

Transformations – Services für Cloud aus der Amazon Cloud

Sieben Schritte in die Cloud

Im Rahmen der Diskussion um Industrie 4.0 liefert Cloud Computing als Innovationsmotor Impulse für die Weiterentwicklung und das Re-Design bestehender IT-Lösungen. Insbesondere Industrieunternehmen suchen nach Wegen, wie sie Cloud Services in ihren IT-Betrieb integrieren können. Einige beziehen bereits heute CRM oder ITSM aus der Cloud.

Von Joachim Weide, Leiter SAP Competence Center EMEA, Unisys Information Services

Viele Unternehmen beschäftigen sich bereits mit weiterführenden Themen und suchen nach Wegen, auch traditionelle Anwendungen auf Basis von SAP als Service aus der Cloud zu beziehen. Durch die Weiterentwicklung von Cloud Computing haben Unternehmen so die Möglichkeiten, ihren Endkunden erweiterte IT-Services zu einem besseren Preis-Leistungs-Verhältnis bereitstellen zu können. Unisys hat sich im Verlauf von zahlreichen Kundenprojekten mit dem Thema „Transformation in die Cloud“ intensiv auseinandergesetzt. Daraus entwickelte

das Unternehmen eine Vorgehensweise in sieben Schritten, die durchgängig von einem Value Engineering und der Entwicklung beziehungsweise Weiterentwicklung des Governance-Modells begleitet werden. Zudem liegen dieser Vorgehensweise Services zugrunde, die aus der Amazon Cloud heraus bereitgestellt werden.

1. Cloud-Strategieentwicklung und die Cloud-Machbarkeitsprüfung

Im Rahmen der Cloud-Strategieentwicklung und der Cloud-Machbarkeitsprüfung werden die vom Unternehmen

angebotenen Services (Anwendungen) gesammelt und dokumentiert. Weiter werden Entscheidungs- und Beurteilungskriterien definiert, die es ermöglichen, in den Folgeschritten die einzelnen Services auf ihre Cloud-Machbarkeit hin zu untersuchen und eine Entscheidungshilfe zu geben, wie solche Services im Rahmen einer Transformation der Anwendungslandschaft zu behandeln sind. Unisys definiert Cloud Computing über den NIST-Ansatz und dessen Kriterien für Cloud wie Ressourcen-Pooling, einfacher Netzzugang, Mandantenfähigkeit, Pay-per-Use-Abrechnungsmodell

und On-Demand Self Service. Dies sind wichtige Kriterien, die einen Cloud-Betrieb von Outsourcing differenzieren.

2. Cloud Readiness Assessment

Im zweiten Schritt konzentriert sich Unisys auf die Analyse der Anwendungen und ihrer Komponenten, wie sie in die Prozesslandschaft eines Unternehmens integriert sind. Welche Anwendungen werden von welchen Businessfunktionen genutzt und welche Kriterien und Performance-Aspekte müssen mit in Betracht gezogen werden, wenn diese in einen Cloud-Betrieb überführt werden sollen? Neben der Analyse der Anwendungslandschaft wird auch die darunterliegende IT-Landschaft in die Bewertung mit einbezogen, damit eine End-to-End-Sicht erstellt und damit die Wechselwirkung

zwischen Anwendungen und Infrastruktur ebenfalls transparent wird.

3. Transformationsdesign

Hierbei geht es um das Design des zukünftigen Betriebsmodells sowie eine Beurteilung der verschiedenen Modelle unter Wirtschaftlichkeits-, Service- und Governance-Aspekten. Mögliche Betriebsarten, die betrachtet werden, sind IaaS, PaaS und SaaS in einem Private-, Public- oder Hybrid-Cloud-Betriebsmodell. Auf Basis dieser Klassifikation lassen sich nun Leistungsindikatoren (KPIs) bezüglich Verfügbarkeit und Performance Management, Service Level, Datenkommunikation und Datensicherheit sowie Risk und Compliance Management definieren. Anhand dieser Kriterien werden die erarbeiteten Betriebsmodellvarianten

beurteilt, um daraus eine Empfehlung für ein Betriebsmodell auszusprechen. Dieser Prozess ist vollständig dokumentiert und lässt sich in Form einer Simulation für unterschiedliche Betriebsmodelle durchführen, um Kunden bei der Entscheidungsfindung für ein für sie optimales Betriebsmodell zu unterstützen. Dem Kunden werden online Reports bereitgestellt, die Schwachstellen aufzeigen, sowie eine Entscheidungsmatrix geliefert, wie sich ein bestimmter Service in Hinsicht auf eine Cloud-Betriebsart darstellt. Ein weiteres Ergebnis ist eine Zielarchitektur.

4. Transformationsplanung

Der nächste wichtige Schritt ist die Beantwortung der Frage: Wie komme ich in die Cloud? Mithilfe eines Vorgehens-



Sieben Schritte – begleitet durch ein Value Engineering – für einen perfekten Übergang in die Cloud.

modells werden die einzelnen Transformationsschritte erarbeitet, beschrieben und hinsichtlich Zeit und Ressourcen bewertet. Die Transformationsplanung ist spezifisch auf das gewählte Betriebsmodell zugeschnitten.

5. Providerauswahl

Als weiterer Bestandteil des Beratungsservice wird ein Provider Mapping für den Kunden erstellt. Es zeigt auf, welche Cloud-Anbieter die als Cloud-fähig eingestuften Services am besten unterstützen.

6. Betriebsplanung

Kunden werden bei der Organisation des Betriebs von Cloud-Anwendungen insbesondere durch technische Planung und bei der Umsetzung aller wichtigen ITSM-Disziplinen, die für eine bestimmte Betriebsart von Bedeutung sind, unterstützt. Die Service-Bereitstellung wird mittels Service-Katalogen online erledigt und kann in bestehende Architekturen integriert werden.

7. Go-Live-Vorbereitung

Hier begleitet Unisys die Kunden in der Testphase des Betriebs bis hin zum Go-Live-Termin. Auch steht Unisys dem

Kunden in der Einschwingphase der neuen Services zur Seite, um eventuell auftretende Anlaufschwierigkeiten zu meistern.

Value Engineering

Parallel zu diesen sieben Schritten werden für den Kunden durch eine systematische und strukturierte Wertanalyse Kosten, Nutzen und Risiken eines Transformationsprojekts erarbeitet und fortgeschrieben (Value Engineering). Das Ergebnis wird in Form eines Business Case dokumentiert. Dieser beinhaltet neben den klassischen Komponenten Wirtschaftlichkeit (Total Cost of Ownership) und Rentabilität (Return on Investment) auch das Transformationsrisiko. In der Regel wird ein Business Case im Vorfeld eines Projekts entwickelt. Im Laufe des Projekts werden damit die Handlungsoptionen miteinander verglichen und bewertet. Durch die Analyse von Kosten, Nutzen und Risiken wird die Wirtschaftlichkeit untersucht und es werden mögliche Auswirkungen auf das Geschäft aufgezeigt. Die hierbei gewonnenen Informationen machen einen Vergleich von Handlungsoptionen erst möglich und dienen als Entscheidungsgrundlage. Fragen der Unternehmen wie:

Was bringt mir die Cloud oder wie kann ich mein Geschäft besser unterstützen?, werden im Rahmen des Value Engineering beantwortet.

Governance-Modell

Aus unserer Sicht spielen Sicherheit, Integration in Geschäftsprozessen und der automatisierte Bereitstellungsprozess aus einem Service-Portal heraus eine entscheidende Rolle bei der Integration von Cloud-Diensten in Unternehmen. Eine Cloud muss jedoch in das bestehende Betriebskonzept sowie in das Serviceportal der Unternehmen integriert werden. Unisys hat hierfür ein Governance-Konzept für Cloud auf Basis der ISACA-Empfehlungen entwickelt und verbindet Cobit und ITIL-Standards in dem darunter liegenden Betriebs- und Governance-Modell. Abschließend kann gesagt werden, dass durch diesen integrierten und tool-unterstützten Ansatz der Weg in eine Cloud effizient organisiert werden kann. Da dieser Ansatz sehr stark den Nutzen und die Risiken einer Transformation zum Inhalt hat und weniger die Technologie, gibt er vor allem den Entscheidern entsprechende Handlungsoptionen an die Hand.

Henkel beauftragt Unisys mit IT-Services für weltweit 38.000 Mitarbeiter

Global Service Plattform

Ein erweiterter IT-Infrastruktur-Services- und Support-Vertrag baut auf der erfolgreichen Zusammenarbeit im Rahmen der Implementierung einer standardisierten und globalen Serviceplattform auf. Die deutsche Niederlassung von Unisys wurde von der Henkel AG mit weltweiten End-User-Dienstleistungen beauftragt. Der globale Hersteller von Industrie-, Kosmetik- und Haushaltsprodukten will damit seine Kosten senken und die IT-Services für 38.000 Mitarbeiter weltweit standardisieren und modernisieren. Die Vertragsverlängerung um weitere sieben Jahre baut auf die bisherige sehr erfolgreiche Zusammenarbeit der beiden Unternehmen in den vergangenen vier Jahren auf. In diesem Zeitrahmen konnte Henkel die IT-Services für seine Mitarbeiter standardisieren und verbessern und trotzdem seine Kosten für den IT-Support reduzieren. Im Rahmen der im ersten Quartal 2013 geschlossenen Vereinbarung wird Unisys bis Ende 2019 folgende Services

weltweit für Henkel bereitstellen: globaler multilingualer Service Desk, Service Request Management, Desktop Management und Endgerätesicherheit. Zusätzlich haben Henkel und Unisys ihre Zusammenarbeit um folgende Bereiche erweitert: Management der weltweit verteilten Infrastruktur-Server, Management von Applikationen, Identitätsmanagement und das integrierte End-to-End Servicemanagement für Henkels heterogene IT-Umgebung.

Bereits 2009 hatte Unisys eine einheitliche, globale IT-Service-Delivery-Plattform implementiert. So konnte Henkel vier andere End-User Service Provider ersetzen, die Support-Kosten um 20 Prozent senken und die Prozesse im Rahmen der Serviceerbringung leistungsfähiger machen. Unter anderem bearbeitet Unisys derzeit mehr als 24.000 Anfragen von Endanwendern pro Monat für Henkel. Uwe Wirtz, Head of Global Infrastructure bei Henkel, kom-

mentiert: „Mit Unisys-Services können wir die Mitarbeiter bei Henkel kontinuierlich produktiv halten und unser Business entsprechend transformieren. Wir sind davon überzeugt, dass die erweiterte Zusammenarbeit mit Unisys uns hilft, Henkel von einem multinationalen Unternehmen zu einem echten globalen Enterprise weiterzuentwickeln.“ Ron Frankenfield, Präsident der Unisys Global Managed Services, erläutert: „Mit der Übernahme von Henkels End-User Support durch unsere globalen Servicezentren haben wir die IT-Services des Unternehmens standardisiert und die Ziele von Henkel bezüglich Kosteneinsparungen und verbesserter Produktivität erfüllt. Jetzt steigen wir in die nächste Phase ein, um den Nutzen, den wir Henkels Mitarbeitern weltweit bieten, zu erhöhen und gleichzeitig das Management der operativen Infrastruktur des Unternehmens weiter zu modernisieren.“

www.unisys.de

Erfahrungsbericht eines SAP-Transformationsprojekts

Risikominimierung

SAP-Transformationen sind komplexe Aufgabenstellungen, da die Ebenen Strategie, Prozesse, Anwendung, Infrastruktur und Betrieb ganzheitlich betrachtet werden müssen, um die gegenseitigen Wechselwirkungen zu verstehen.

Von Nils Krugmann, Transformation Manager

Weil eine Transformation vor allem Produktionssysteme betrifft, kann man diese mit einer Operation am offenen Herzen vergleichen. Die Wahrscheinlichkeit für Transformationsfehler ist hoch und die Transformation selbst ist oft sehr risikobehaftet, wenn sie nicht von einem versierten Partner begleitet wird. Sorgfältige und ganzheitliche Planung sowie ein Expertenteam mit großer Erfahrung sind die kritischen Erfolgsfaktoren.

Insourcing

Der Kunde, ein multinationaler Großkonzern, hatte in einem seiner Kernbereiche eine über Jahre gewachsene, leistungsfähige SAP-Applikationslandschaft im Einsatz mit den Kernmodulen FI, CO sowie BW, aber auch PI und CMS. Das Customizing war sehr spezifisch, außerdem waren über die Jahre verschiedene Schnittstellen zu diversen Non-SAP-Applikationen entwickelt worden. Neben den Produktionssystemen mussten auch QA- und Testsysteme migriert werden. Die Migration selbst erfolgte von einem bisherigen Outsourcing-Partner wieder zurück in das eigene Rechenzentrum und musste während enger Zeitlimits und in mehreren Schritten an Wochenenden erfolgen. Um derartige Aufgabenstellungen erfolgreich zu planen und umzusetzen, arbeitet Unisys mit einem End-to-End Phasenmodell, welches der Garant für erfolgreiche SAP-Transformationen darstellt. Zu Beginn steht immer die Analyse-Phase, während der die Abhängigkeiten zwischen den Komponenten Applikation, Hardware, Software, Rechenzentrum sowie den zugehörigen Governance-Prozessen und dem IT-Betrieb ermittelt und bewertet werden. Hierbei werden auch die Abhängigkeiten auf die Geschäftsprozesse in Bezug auf das zukünftige Betriebsmodell aufgezeigt. Auf diese Aufgabe spezialisierte Systemwerkzeuge helfen, auch große Landschaften effizient zu vermessen und im Assessment Risiken aufzudecken. Der SAP-Bestandskunde

hat für sein spezifisches Transformationsprojekt Unisys als Transformationspartner gewählt, weil Unisys nicht nur den Migrationsteil abdecken konnte, sondern auch die Teile des Transformations-/Projekt-Managements, der konkreten Realisierung, der Nachbetreuung und der Betriebsunterstützung. Der SAP-Consultant muss ein Verständnis von Infrastruktur, Server, Storage und Virtualisierungstechnologie mitbringen, ebenso muss der Storage-Experte die Auswirkungen auf die Applikation verstehen können. Die Bildung und die Zusammenarbeit solcher spezialisierter und erfolgreicher Teams dauert zumeist Jahre und fordert höchste Flexibilität und Anpassungsfähigkeit der beteiligten Mitarbeiter. Unisys empfiehlt, auf die Expertise der eingespielten Teams zurückzugreifen. Gerade in der Konzeptphase ist dieser Punkt unverzichtbar, da für SAP-Bestandskunden solche Transformationen eher einmalig bis selten sind, das Team aber von Anfang an auf Punkte hinweisen kann, die zum Scheitern des Vorhabens führen könnten. Darüber hinaus kann es auf Konzepte zurückgreifen, die sich in anderen Projekten bewährt und ausgezahlt haben. Herstellerunabhängige Konzepte, die Spielraum für Alternativen bieten, werden von diesem Team erarbeitet und diskutiert, sodass die Transformationsziele am Ende auch erfüllt werden.

Human Capital

Einer der wichtigsten Punkte ist, dass der Kunde vor dem Start einer solchen Transformationsreise seine eigene Mannschaft abgeholt haben muss und alle am selben Ziel festhalten. Dies auf die Verantwortung des Transformationspartners zu schieben, während das Management die eigenen Mitarbeiter vernachlässigt hat, ist einer der Hauptfaktoren, warum Transformationen scheitern. Nicht Technologie, sondern Human Capital ist der entscheidende Faktor für Erfolg und Misserfolg. Vertrauen in das Team und das Management müssen aufgebaut und erarbeitet werden. Eine große Gefahr bei



Nils Krugmann

einer Transformation besteht in der „Verwässerung“ der Projektziele. Durch eine sorgfältige und ganzheitliche Analyse werden häufig Unzulänglichkeiten und Ineffizienzen bei den bestehenden Anwendungen festgestellt. Oder es sollen zusätzliche funktionale Anforderungen wie etwa eine Unicode-Konvertierung, ein Software-Upgrade oder eine SEPA-Konvertierung gleich mit umgesetzt werden.

Die Kompetenz, über die Unisys als Globaler SAP Technology Partner, SAP Services Partner sowie Partner von Cisco, VMware und Novell, den Key-Komponenten bei dieser Kundentransformation, verfügt, gibt Sicherheit bei vielen Entscheidungen, die im Rahmen der Transformation getroffen werden müssen. Gerade die Erfahrung aus der Transformation sehr großer SAP-Landschaften kann hier Führung geben, wie diese Projekte sich gegenseitig beeinflussen, um klare Entscheidungen zu treffen. Mit dem integrierten Ansatz, einer durchgängigen Methode und dem Wissen als Hersteller eigener Infrastrukturen kennt Unisys die Abhängigkeiten zwischen Infrastruktur, betriebswirtschaftlicher Software und Betrieb, um eine SAP-Transformation ganzheitlich zu managen.

Neue Studie macht E-Commerce-Strategien planbar

Mobile Kundenbindung für B2B-Sektor Pflicht

Hybris, ein SAP-Unternehmen und Anbieter von E-Commerce-Plattformen, stellt die Ergebnisse der Studie zum B2B-E-Commerce vor. Unter dem Titel „Online and Mobile are Transforming B2B Commerce“ hatte Forrester danach gefragt, wie B2B-Unternehmen ihre Produkte und Services an den Käufer bringen.

Die Studie zeigt, dass sich der Business-to-Business-Sektor (B2B) hinsichtlich Kundengewinnung und -bindung in einem Veränderungsprozess befindet. In den USA werden in diesem Bereich bereits 559 Milliarden US-Dollar jährlich erzielt – mehr als das Doppelte des B2C-Geschäfts. B2B-Player, die nicht auf den Online- und mobilen Zug aufspringen, gehen das Risiko ein, kurz- bis mittelfristig Marktanteile und auf lange Sicht ihre Konkurrenzfähigkeit zu verlieren. „B2B-Unternehmen müssen so schnell wie möglich effektive E-Commerce-Strategien entwickeln, da sie ansonsten Gefahr laufen, dass ihre Kunden zu Wettbewerbern abwandern, die auf diesem Weg schon weiter vorangeschritten sind“, erklärt Brian Walker, Senior Vice

President Strategy bei Hybris. B2B-Kunden sind es gewohnt, sich online über Produkte zu informieren, und wollen dieses Verhalten nun auch auf den Geschäftsbereich übertragen. Die Studie unterstreicht diesen Trend: 50 Prozent der B2B-Anbieter, die über den Online-Kanal direkt an Geschäftspartner verkaufen, geben an, dass ihre Abnehmer entweder ihre Kunden-Websites oder B2B-Versionen dieser Websites nutzen, um Produkte und Services zu bestellen. 69 Prozent der Unternehmen, die über den Online-Kanal direkt an Geschäftspartner verkaufen, wollen innerhalb der nächsten fünf Jahre keine gedruckten Produktkataloge mehr veröffentlichen.

Eine wichtige Erkenntnis lautet, dass B2B-Anbieter große Summen in die Bereitstellung einer erstklassigen Kundenerfahrung investieren – eine sinnvolle Entscheidung angesichts der Tatsache, dass der E-Commerce in den kommenden Jahren bis zu 50 Prozent ihres Umsatzes ausmachen wird. Eine Mehrheit der Studienteilnehmer gab zudem an, dass der Online-Vertrieb erhebliche Auswirkungen auf die Art und Weise hat, wie ihre Kunden mit ihnen interagieren. Wie ebenfalls deutlich wurde, nutzen über 50 Prozent der B2B-Kunden mobile Geräte, um Produkte online zu recherchieren und zu kaufen. „Mobil zu sein wird für den B2B-Commerce immer wertvoller. Die Unternehmen müssen daher geeignete Strategien entwickeln, die ihren Kunden eine nahtlose Käuferfahrung bereitstellen – unabhängig davon, ob diese am klassischen PC oder mit einem mobilen Endgerät online einkaufen“, ergänzt Walker. Zusätzlich fanden die Forrester-Analysten heraus, dass reine Online-Kunden mit höherer Wahrscheinlichkeit zusätzliche Artikel in ihren Warenkorb legen, größere Mengen ordern und Wiederholungsbestellungen tätigen als Kun-



Brian Walker ist Senior Vice President Strategy bei Hybris.

Forrester kürt Hybris zum B2B Commerce Leader

Im neuen Forrester Wave Report „B2B Commerce Suites, Q4 2013“, veröffentlicht am 7. Oktober, wird Hybris zum führenden Anbieter von B2B-Commerce-Software gekürt. Aus Kundensicht würden vier Argumente für Hybris sprechen: die moderne, Java-basierte Architektur, die eingebetteten Product-Content-Management-Funktionen auf Unternehmensebene und die Funktionen für das Auftragsmanagement sowie die Flexibilität des Hybris-Frameworks. „Der B2B-Commerce ist die nächste große Chance für Hersteller, Distributoren und Marken. Sie alle wollen ihren Kunden eine Multi-Channel-Erfahrung bieten, die sich mit der Qualität erfolgreicher B2C-Seiten messen kann“, so Ariel Lüdi, CEO bei Hybris.

Für das Forschungsprojekt wurden mehr als 700 B2B-Firmen befragt, darunter 353, die ihre Produkte und Services online an andere Unternehmen vermarkten. Die vollständige Studie steht unter <http://www.hybris.com/de/b2b-forrester-paper> zum Download bereit.

den, die ausschließlich offline kaufen. Auch Cross- und Upselling-Strategien sowie Loyalitätsprogramme schlagen bei dieser Kundengruppe besser an. „Der B2B-E-Commerce gibt den Kunden die komplette Kontrolle über ihre Käuferfahrung. Entsprechend hoch sind ihre Erwartungen an Technologien, mit denen sie nach ihren Wünschen recherchieren, kaufen und Serviceleistungen in Anspruch nehmen können“, beobachtet Brian Walker. „Um bei Umsatz und Kundenloyalität auf Dauer zu bestehen, müssen B2B-Unternehmen eine Online-Erfahrung bieten, die der des B2C-Sektors in nichts nachsteht und den gesamten Kundenlebenszyklus abdeckt.“

www.hybris.com

PAC Market InSight: Beinahe jede zweite Bank erhöht Budget für Modernisierung der IT-Landschaft

Moderne IT-Bankenlandschaft

Für Banken weltweit zählen Kostensenkungen zu den größten Herausforderungen auf Business- und IT-Seite. Dennoch steigen bei vielen Geldhäusern die IT-Budgets.



Eike Bieber gehört zu PACs Financial-Services-Team. Ihr Schwerpunkt ist die Banken- und Versicherungsbranche in Deutschland und der Schweiz. Außerdem ist sie für Themen rund um SAP Services zuständig. Darüber hinaus koordiniert Eike Bieber einen Teil von PACs Marketing und Communication Services.

Ein höheres Budget verbinden viele Bankinstitute häufig mit der Gelegenheit, die IT-Landschaft moderner zu gestalten, Kundenwünsche zu erfüllen und Innovationen einzuführen. Obwohl für IT-Entscheider die IT-Effizienz und der sichere, reibungslose IT-Betrieb weiterhin an erster Stelle stehen, gewinnen geschäftsgetriebene Herausforderungen zunehmend an Bedeutung. Dies sind die zentralen Ergebnisse einer CIO-Studie des Marktanalyse- und Beratungsunternehmens PAC in der Bankenbranche. Die Hälfte der Banken weltweit sieht Kostensenkungen im IT-Betrieb als große Herausforderung an. In Deutschland und Frankreich sind es mit fast 80 beziehungsweise 65 Prozent sogar weit aus mehr. Etwas mehr als ein Drittel geht sogar davon aus, dass diese Herausforderung in Zukunft noch größer wird. Dennoch entwickeln sich die IT-Budgets in vielen Finanzinstituten positiv: Knapp 50 Prozent der befragten IT-Entscheider in Banken steht in diesem Jahr mehr IT-

Budget zur Verfügung als im vergangenen. Dem gegenüber stehen 17 Prozent der Banken, die ihre IT-Budgets gesenkt haben.

Die Modernisierung der IT-Landschaft zählt zu den Topthemen auf der IT-Agenda der Banken. Fast die Hälfte der in der Studie interviewten IT-Entscheider geht davon aus, dass die dafür bereitgestellten Budgets in den kommenden zwei Jahren steigen. Dem gegenüber stehen neun Prozent, die planen, für die Modernisierung weniger auszugeben. Daneben gibt es weitere Bereiche, in denen mit höheren IT-Ausgaben gerechnet wird. Beispielsweise gehen jeweils 61 Prozent der Banken in Deutschland und Frankreich von steigenden Budgets im Bereich IT Security und Cyber Security aus. Und die Hälfte der Banken in Großbritannien plant, die Investitionen in die digitale Transformation in den kommenden zwei Jahren zu steigern. „Viele Banken sind bereit, in moderne Technologien zu investieren, und stellen dafür auch höhere Budgets zur Verfügung. Einsparungen finden dennoch statt, allerdings setzen Banken den Rotstift an anderer Stelle an, also vor allem beim IT-Betrieb“, so Eike Bieber, Senior Consultant – Banking und Insurance sowie Autorin der Studie. „Allerdings gehen wir davon aus, dass Banken auch weiterhin mit größter Vorsicht in ihre IT investieren und Themen wie die digitale Transformation in kleinen Schritten angehen.“

www.pac-online.de

Für die Studie zu den Investitionsprioritäten im Bankensektor hat PAC 220 Finanzinstitute weltweit befragt (davon jeweils 18 in Deutschland und Großbritannien sowie 23 in Frankreich). Gesprächspartner waren CIOs und IT-Leiter.

Spiegelung kompletter Systemumgebungen

Libelle BusinessShadow®

Das Diagramm zeigt die Spiegelung einer kompletten Systemumgebung. Es gibt zwei Hauptbereiche: 'Production System' und 'Mirror System'. Das 'Production System' enthält eine 'GUI', ein 'Production System' und eine 'Production Database'. Das 'Mirror System' enthält ein 'Mirror System' und eine 'Mirror Database'. Die Daten fließen von der 'Production Database' über eine 'Funnel' zur 'Mirror Database'. Die Systeme sind über 'LAN / WAN' verbunden. Ein Mann steht neben dem Diagramm und erklärt die Funktion.

Unabhängig bezüglich

- ☒ Fehlerursache
- ☒ Entfernung
- ☒ Hardware / Architektur
- ☒ Komplexer Systeme

Schnelle Arbeitsaufnahme

- ☒ Mit konsistenten Daten
- ☒ Auf Knopfdruck
- ☒ Automatisiert
- ☒ ...

Hans-Joachim Krüger
Chief Technology Officer
Libelle AG

Erfahren Sie mehr:
www.Libelle.com/business



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

Studie: Mehrheit der Banken gibt Honorarberatung keine Chance

Innovationslose Banken

Gutes Geld für gute Beratung: Nur jedes fünfte Bankhaus in Deutschland sieht für dieses Geschäftsmodell in Deutschland eine Zukunft. Die Mehrheit befürchtet mangelnde Zahlungsbereitschaft auf Kundenseite.



Die Institute setzen derzeit vor allem auf Bestandspflege: Mehr als 95 Prozent der Bankentscheider geben an, das Zusatzgeschäft im bestehenden Kundenkreis mit hoher oder sogar sehr hoher Priorität voranzutreiben. Die Herausforderung: Heutzutage wünschen sich Kunden auf die eigene Lebenssituation abgestimmte Angebote, um sich von einer Bankberatung überzeugen zu lassen. Acht von zehn Instituten haben das inzwischen erkannt und stufen entsprechende Maßnahmen als besonders wichtig ein. Vielen Banken fehlen jedoch die richtigen Methoden, um kundenindividuelle Angebote zu machen. Das Fraunhofer Institut hat in Kooperation mit der Unternehmensberatung Q_Perior die Studie mit dem Titel „Bank und Zukunft 2013“ durchgeführt. Doch die meisten Befragten zeigten sich bei innovativen Ideen eher zurückhaltend. Nur 27 Prozent der Bankentscheider geben an, neue Wege im Kundenmanagement gehen zu wollen. „Die Banken wissen zu wenig über ihre Kunden, um Beratungen anzubieten, die qualitativ so hochwertig sind, dass sie zum Besuch in der Filiale einladen oder sogar eine zusätz-

liche Bezahlung rechtfertigen“, sagt Lutz Passow, Experte für Kundenmanagement bei Q_Perior. „Persönliche Informationen wie das Alter, der Familienstand oder die finanzielle Situation sind unverzichtbar, um zum Beispiel Zusatzgeschäfte mit Versicherungsangeboten machen zu können. Es gibt sogar Berater-Apps, die auf Basis dieser Daten erste Empfehlungen aussprechen. Die Maßnahmen, um Kundeninformationen dieser Art systematisch zu erheben oder Verbraucherwünsche online zu erfragen, stecken jedoch in den Kinderschuhen.“ Das bestätigt auch die Studie: Nur 20 Prozent der Institute sehen beispielsweise Chancen in der Auswertung von Social-Media-Analysen. Mit 16 Prozent genießt die aktive Einbindung von Kunden beim Leistungsportfolio eine noch geringere Priorität. Nur ein Zehntel der Geldhäuser kann sich vorstellen, Kunden an der Produktkonfiguration zu beteiligen. „Die Banken brauchen eine Social-Media-Strategie, um online verfügbare Informationen über die Kundenwünsche stärker zu berücksichtigen“, so Passow. „Intern verfügbare Kundendaten lassen sich beispielsweise segmentieren und mit Zielgruppen in sozialen Medien oder Kundenfeedback über diese Kanäle abgleichen. So gewinnen die Institute wichtige Informationen, um online ihren Vertrieb zu stärken und ein tragfähiges Geschäftsmodell für die Zukunft im Web 2.0 zu entwickeln.“

Dauerhaft niedriges Zinsniveau

Weiters zeigte die Studie, dass die von EZB-Chef Mario Draghi versprochenen Dauer-Niedrigzinsen deutsche Kreditinstitute massiv unter Druck setzen. Neun von zehn Geldhäusern bewerten die aktuelle Zinspolitik im Euroraum derzeit als maßgebliche Herausforderung im Bankgeschäft. 54 Prozent der Entscheider messen diesem Thema höchste Bedeutung bei. Zum Vergleich:



Lutz Passow ist Experte für Kundenmanagement bei Q_Perior. Er sieht dringenden Nachholbedarf bei innovativen Strategien von Banken.



Thomas Vogt ist Partner bei Q_Perior. Er warnt Banken vor allzu großer Innovationsangst.

Mit 37 Prozent folgt die Regulierung der internationalen Finanzmärkte erst an zweiter Stelle. Das niedrige Zinsniveau entwickelt sich insbesondere im Kreditgeschäft zu einer ernsthaften Bedrohung für deutsche Banken. „Die Margen bei der Kreditvergabe haben sich seit Beginn der Finanzkrise erheblich reduziert“, sagt Thomas Vogt, Partner bei Q_Perior. „Gleichzeitig versperren verschärfte Eigenkapitalregeln im Zuge von Basel III den Weg zu risikoreicherer Investments mit besserem Ertrag. Denn die Institute müssen mehr Eigenkapital bereitstellen, um Kredite mit hohem Ausfallrisiko abzusichern. Neue Liquiditätsstandards, steigende Anforderungen an die Qualität des Eigenkapitals und eine Verschuldungsobergrenze schränken zukünftig die insgesamt verfügbare Kreditmenge zusätzlich ein.“ Sechs von zehn Instituten arbeiten derzeit mit hoher Priorität an der Umsetzung dieser regulatorischen Auflagen. Im Fokus stehen neben neuen Vorschriften zum Eigenkapital umfangreiche Berichtspflichten, die hohe Investitionsbedarfe in die bestehenden Banksysteme mit sich bringen. „Allein die Umstellung der Bilanzen nach dem deutschen Handelsgesetzbuch auf den international gültigen Standard IFRS hat die Geldhäuser mehrere Millionen Euro gekostet“, so Vogt. „Die Umsetzung regulatorischer Pflichten wirft

jedoch keinen zusätzlichen Ertrag ab und trägt zur weiteren Entwicklung des Geschäftsmodells nichts bei. Compliance verursacht aus betrieblicher Sicht zunächst nur Kosten, die sich ebenfalls negativ auf die Marge auswirken.“

Vor diesem Hintergrund überrascht die verhältnismäßig geringe Bereitschaft der Kreditinstitute, Kunden durch innovative Leistungen an das eigene Haus zu binden. Mehr als zwei Drittel der Entscheider planen zwar, sich verstärkt um ihre Kunden zu kümmern. Mit 30 Prozent steht die Verbesserung der Interaktion zwischen Bank und Kunde auf der Prioritätenliste jedoch erst an sechster Stelle. Nur 26 Prozent der Geldhäuser setzen auf bessere Zugänge zu Bankangeboten – und gerade mal knapp ein Viertel möchte neue Geschäftsmodelle im Web 2.0 vorantreiben. „Die Institute riskieren viel. Wer sich einmal mit den Online-Portalen von Direktbanken angefreundet hat, kehrt nur selten zur ehemaligen Hausbank zurück.“

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



Die Studie „Bank & Zukunft 2013“ ist das Ergebnis einer Entscheider-Befragung des Fraunhofer Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO in Stuttgart. Im Zeitraum Februar bis April 2013 wurden 462 Bankentscheider befragt, davon 40 Prozent der Teilnehmer auf Vorstandsebene. Die Studie erfasst Sparkassen, Genossenschaftsbanken sowie Geschäftsbanken und Spezialinstitute mit einer Bilanzsumme zwischen 300 Millionen und mehr als 100 Milliarden Euro. Q_Perior zählt dabei zu den Projektpartnern des Innovationsforums, das die Fragen erstellt hat und aktuelle Trends im Bankenmarkt erforscht.

2. smart.con SAP 2013

Harmonisierung und Konsolidierung von SAP-Architekturen

Immer mehr Unternehmen beschäftigen sich mit der Konsolidierung und Harmonisierung ihrer SAP- und Systemlandschaften: Die Vielfalt der Geschäftsprozesse als auch die Heterogenität der Applikationen fordern sie dazu heraus. Die über viele Jahre entstandenen heterogenen Systeme sind nur noch bedingt in der Lage, benötigte Informationen zeitnah und in der geforderten Qualität bereitzustellen. Zudem sind der Betrieb und die Wartung der komplexen Systemlandschaften teuer und das Aufsetzen von neuen Applikationen problematisch. In vielen Unternehmen geht das zulasten der Flexibilität und Agilität. Diese zentralen Fragestellungen werden auf der 2. smart.con SAP 2013 praxisorientiert in Anwendungsbeispielen internationaler Unternehmen diskutiert. Thematisch finden sich diese zum einen in der Präsentation von Fallbeispielen, als auch in dem von we.Conect weiterentwickelten interaktiven Diskussionsforum, dem World Café, wieder. Basierend auf der Annahme, dass es kollektives Wissen gibt, werden die Teilnehmer miteinander in konstruktive Gespräche zu fokussierten Problemstellungen gebracht. Weitere Schwerpunkte neben der Harmonisierung und Standardisierung sind die Entwicklung und Abbildung einer geschäftsadäquaten Standardisierungsstrategie und die technische Konsolidierung. Die operativen Effekte sowie die daraus resultierenden strategischen Benefits werden in die Fragestellung mit einbezogen.

smart-sap2013.we-conect.com



Master-Data-Management-Lösung von Realtime vereinfacht Datenpflege

Saubere Sache

Fehlerhafte Stammdaten verursachen in Unternehmen jedes Jahr hohe Zusatzkosten und können sogar gute geschäftliche Beziehungen gefährden. Wer langfristig auf eine hohe Datenqualität zurückgreifen möchte, benötigt eine durchgängige Stammdatenverwaltung. Ein Beispiel aus der Praxis.

Von Thomas Hübner, Vorstand Realtime

Obwohl sich Geschäftsprozesse genauso wie Compliance-Anforderungen zunehmend komplexer gestalten, ist die Stammdatenqualität in Unternehmen oftmals niedrig. Gründe hierfür sind häufig eine historisch gewachsene, heterogene IT-Infrastruktur, ungeklärte Arbeitsabläufe und Verantwortlichkeiten oder auch fehlende Ressourcen für die Datenpflege. Nur mithilfe einer durchgängigen und flexiblen Master-Data-Management-Lösung lassen sich schnelle unternehmerische Entscheidungen treffen oder die Erfüllung von neuen Richtlinien zuverlässig prüfen.

Datenqualität erhöhen

Unternehmen, in welchen man zunächst vor einer neuen Investition von Zeit und Geld in eine zentrale Master-Data-Management-Lösung zurückschreckt, neigen in der Regel zu schnellen, intensiven Datenbereinigungsaktionen. Die immer wieder neu geschaffene Ordnung in den Stammdaten ist nicht nur aufwändig, sie bleibt auch nur kurzfristig erhalten. Daher ist es lediglich eine Frage der Zeit, bis sich die Risiken in Unternehmen durch eine schlechte Datenqualität wieder erhöhen. Die möglichen negativen Folgen sind vielfältig: Fehlende oder fehlerhafte Daten können beispielsweise neue Verhandlungen in der Materialbeschaffung erschweren oder Kosten unnötig in die Höhe treiben. Unkorrekte Mengenangaben

oder Wiederbeschaffungszeiten und damit auch fehlerhafte Informationen an Kunden und Lieferanten können die Geschäftsbeziehung dauerhaft belasten. Compliance-Richtlinien lassen sich nicht einhalten, wenn zum Beispiel Daten wegen Unvollständigkeit nicht mehr nachvollziehbar sind. Um zukunftsfähig zu bleiben, ist es für Unternehmen demnach wichtig, die Datenqualität langfristig zu erhöhen. Ein bereits unternehmensweit implementiertes ERP-System wie von SAP ist zunächst ein Schritt in die richtige Richtung. Für eine durchgängige Master-Data-Management-Lösung bedarf es allerdings noch etwas mehr – vor allem, wenn es um brancheneigene Anforderungen geht. Beispielsweise müssen Unternehmen, welche bereits mit dem SAP-Standard arbeiten, für ihre Stammdatenverwaltung noch zusätzliche manuelle Prozesse in Kauf nehmen. Fehlerhafte Stammdaten sind vorprogrammiert. Dabei sollte der Prozess der Datenpflege schon so angelegt sein, dass Fehler von vornherein vermieden werden können.

Individuelle Geschäftsprozesse

Aus technologischer Sicht ist eine Lösung für das Master Data Management jederzeit zusätzlich zum SAP-Standard implementierbar. Das allein garantiert allerdings noch nicht den Erfolg einer effizient genutzten, sauberen Stammdatenverwaltung. Wichtig ist vor allem ein individuelles Konzept für eine Zusatzlösung, die auf das jeweilige Unternehmen und seine speziellen Geschäftsprozesse zugeschnitten ist. Erst im nächsten Schritt sollte eine schrittweise Einführung der technischen Lösung erfolgen. Unternehmen sollten daher besonders darauf achten, dass Anbieter einer Master-Data-Management-Lösung auch die passende Branchenexpertise besitzen, um die jeweiligen Geschäftsprozesse zu verstehen und die Lösung passgenau implementieren zu können.

Welches Material muss neu angelegt werden? Welche Daten sind bereits vorhanden? Welcher Mitarbeiter muss wel-

che Felder ausfüllen? Wie muss die Verantwortlichkeit der Mitarbeiter geregelt werden? In der Fertigungsindustrie sind die Ansprüche an das Stammdatenmanagement in der Regel besonders hoch. Hier besteht die tägliche Herausforderung darin, oftmals komplexe Zusammensetzungen von Materialien zu verwalten und zu pflegen – häufig über mehrere Unternehmensstandorte hinweg. Das lässt sich nur durch automatisierte Prozesse gewährleisten. Eine Lösung ist beispielsweise das Master Data Cockpit (MDC) von Realtime, welches den SAP-Standard erweitert. Die voll integrierte Lösung erweitert den SAP-Standard durch benutzerfreundliche Pflege-Views und automatisierte Arbeitsabläufe: Alle Prozesse der Stammdatenpflege lassen sich über einfache MDC-Anpassung in SAP steuern und optimieren. Ein neues Material im Master Data Cockpit kann mit selbst definierten Feldern und Werten in einem Schritt in SAP angelegt und der individuelle Antragsteller mit angegeben werden. Durch die automatisierte Anlage der Materialien in mehreren Organisationseinheiten gleichzeitig (zum Beispiel Werke, Vertriebsbereiche, Lagerorte) wird der Pflegeaufwand stark reduziert und Eingabefehler vermieden. Die Verteilung des Materials in die Fachbereiche zur Nachpflege und Freigabe eines Materials sowie zur Pflege der abhängigen Stammdaten wie Einkaufsinfosatz, Stückliste oder Listung wird über ein flexibles Workflow-Konzept realisiert. Für die verschiedenen Werke und Vertriebsbereiche lassen sich beliebig viele SAP-Workflows in Gang setzen. Der jeweilige Sachbearbeiter erhält daraufhin seine Aufgabe automatisiert per SAP-Mail. Vorteil: Mit nur einem Mausklick wird er direkt in die jeweilige Pflegetransaktion geführt. Am Ende des Workflows wird automatisch kontrolliert, ob das Material und seine abhängigen Stammdaten vollständig gepflegt sind. Erst dann erfolgt die Freigabe für das Material, gleichzeitig wird der Antragsteller informiert. Das Master Data Cockpit ist derzeit speziell auf die Verwaltung von Material ausgelegt. In Kürze wird die Lösung ebenfalls für die Pflege von Kunden und Lieferanten zur Verfügung stehen.



Thomas Hübner führt als Vorstand von Realtime die Bereiche Business Development, Professional Services sowie IT-Strategy & Operations. Er engagiert sich in Kundenprojekten als Management Consultant für Continuous Business Improvement sowie IT-Management & Strategies.

Die Unternehmensgruppe Theo Müller, ein internationaler Lebensmittelkonzern, stand vor der Herausforderung, die eigene Materialpflege zu optimieren, um fehlerhafte Stammdaten von vornherein zu vermeiden und zusätzliche Kapazitäten durch weniger Pflegeaufwand zu gewinnen. Mit der Einführung neuer, landesspezifischer Produkte ist auch ein hoher Aufwand der Materialpflege im SAP-System verbunden. Jeden Monat werden innerhalb der Unternehmensgruppe über 800 neue Materialien in SAP angelegt und gepflegt. Hierbei sind pro Material die individuellen Ausprägungen für mehrere Werke zu berücksichtigen. Ziel war es, Durchlaufzeiten für die Materialanlage zu verkürzen, manuelle Fehler zu reduzieren, den Koordinationsaufwand zu verringern und die jeweiligen Arbeitsschritte zu automatisieren. Für Theo Müller beinhaltet das Master-Data-Cockpit-Konzept nicht nur die automatische Stammdatenbefüllung durch vordefinierte Datengruppen, sondern ebenfalls die automatisierte Übernahme der vorerfassten Daten aus dem Materialantrag in den Materialstamm. Die flexiblen SAP-Workflows zur Koordination der Pflege- und Kontrollschritte für die jeweilige Organisationseinheit wurden durch eine weitere Ebene (Werks- und Vertriebsuntergruppe) noch detaillierter gesteuert. Die anwenderspezifischen Transaktionsvarianten sollten in den Workflow eingebunden werden, sodass dem Anwender nur die relevanten Pflegefelder angeboten werden.

Automatisierte Materialpflege

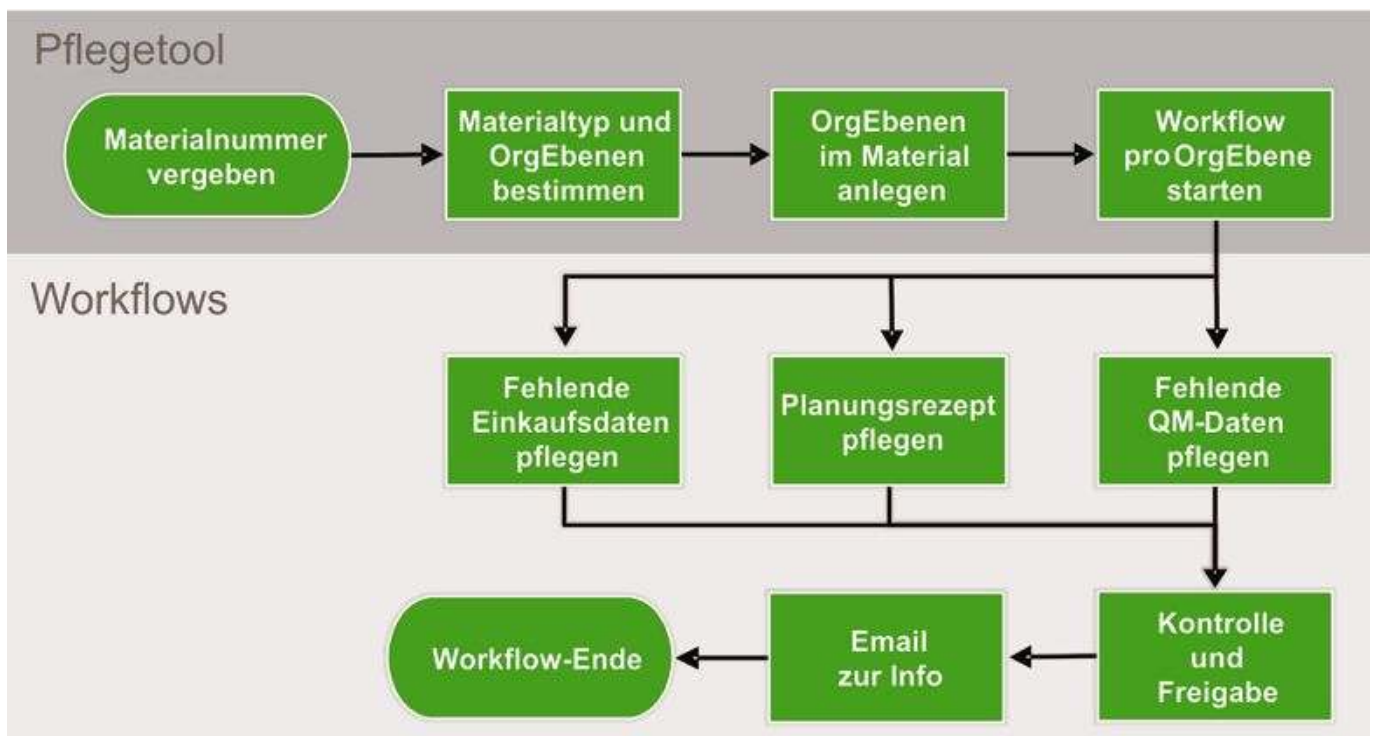
Die Auswahl der relevanten Felder für die Vorschlagswerte erfolgt mit dem neu-

en Konzept über ein einfaches Customizing. Zur automatisierten Befüllung des Materialstamms wurden typische Feldinhalte einer Datengruppe wie beispielsweise Butter zugeordnet. Bei der Neuanlage eines Materials bestimmt man jetzt bequem über die Datengruppe die vordefinierten Feldinhalte zur Befüllung und legt die verschiedenen Organisationsebenen (Werke und Verkaufsorganisationen, Lagerorte) fest. Per Knopfdruck wird dann das Material erstellt und die Felder automatisch pro Organisationsebene gepflegt. Nach der Verbuchung wird für alle angelegten Organisationsebenen der Start eines jeweiligen SAP-Workflows angeboten, um noch fehlende Informationen bei den jeweiligen Abteilungen abzufragen. Auf Grundlage der neu strukturierten und optimierten Arbeitsprozesse wurde ein durchgängiger Workflow für jede Kombination von Materialart und Organisationsebene konzipiert und realisiert. Zusätzlich zu den Materialstammdaten steuert der Workflow auch weitere Aktivitäten für eine komplette Materialanlage. Dazu gehören zum Beispiel die Pflege der Planungsrezepte und die Endkontrolle inklusive Materialfreigabe. Innerhalb des Workflows erhält der jeweilige Sachbearbeiter seine Aufgabe per SAP-Mail und mit einem Klick startet seine entsprechende Transaktionsvariante. Materialnummer und Organisationsebene werden von der jeweiligen Workflowaufgabe ermittelt, sodass nur noch die zu pflegenden Felder angezeigt werden. Manuelle Fehler lassen sich dadurch deutlich reduzieren. Bei Prozessänderungen können die Vorschlagswerte direkt im Produkktivsystem angepasst werden, sodass sich die Materialien immer mit den aktuellen Feldinhalten anlegen

oder auch ändern lassen. Die Workflows wurden so konzipiert, dass alle Parameter editierbar bleiben und Änderungen direkt und in Echtzeit im Produkktivsystem vorgenommen werden können.

Alles auf einen Blick

Im Master Data Cockpit werden alle Transaktionen zu den Materialpflege-Arbeitsschritten zusammengefasst. Hier stehen Auswertungen zur Verfügung, genauso wie die Pflege und Kontrolle der zugehörigen Tabellen sowie das Starten der Materialpflege und Workflows. Durch die Baumstruktur muss sich der Nutzer nun weder Transaktionen merken noch durch die Menüs klicken. Neben Standardauswertungen können ebenfalls MDC-individuelle Transaktionen genutzt werden, wie die Kontrolle des Workflow-Fortschritts beziehungsweise von Terminüberschreitungen pro Material, die Pflege der Vertreter sowie die Statusänderung eines Arbeitsschritts. Die Materialübersicht zeigt auf einen Blick alle Materialstamm-relevanten Felder und das gesamte gepflegte Umfeld des Materials. „Dank der Realtime-Berater und mithilfe der entwickelten Tools für die Materialpflege haben wir nun saubere Stammdaten bei deutlich vereinfachtem Pflegeaufwand“, so Jutta Kratzer, Leiterin Produktdatenmanagement bei der Unternehmensgruppe Theo Müller. „Wir konnten die durchschnittliche Workflowdauer der Materialien bereits vor Jahren um 40 Prozent senken. Die neuen Tools geben uns zudem die Möglichkeit, schnell und flexibel auf Änderungswünsche zu reagieren.“

www.realtimegroup.de


Das Anlegen von Workflow-Material im Realtime MDC (vereinfachte Darstellung).

IT-gestütztes Stammdatenmanagement: Der Schlüssel für Datenqualität und Prozesseffizienz

Gemeinsam gegen das Datenchaos

Mangelhaft gepflegte Stammdaten mit schlechter Datenqualität sowie fehlender Aktualität senken die Effizienz und können zu Fehlentscheidungen führen. Entsprechend gehören die Pflege und Bereitstellung valider Stammdaten zu den Unternehmensaufgaben, aus denen effiziente Geschäftsentscheidungen und somit Wertsteigerungspotenziale erwachsen.

Von Monika Pürsing, CEO zetVisions

Schlechte Datenqualität und fehlende Aktualität resultierend aus redundanter Datenpflege verhindern das Heben von Effizienzpotenzialen. Ein klassisches Beispiel bei Kundenstammdaten sind unterschiedliche Anschriften von Kunden in verschiedenen Systemen. Wer hat wann eine Adressänderung durchgeführt? Auf welcher Informationsbasis? Und welche Änderung ist die aktuellste? Falsche Anschriften können bei Lieferungen oder bei der Rechnungsstellung zu Rückläufern, Zeitverlust und im schlimmsten Fall zu Unzufriedenheit und Vertrauensverlust bei Kunden sorgen. Anderes Beispiel: Materialstammdaten. Wenn Materialstammsätze in unterschiedlichen Systemen unabhängig voneinander gepflegt werden, kann dies kaufmännisch sinnvolle Preisverhandlungen für Abnahmemengen verhindern, da nicht klar ist, dass die verschiedenen Materialien eigentlich zu einer Position gehören. Keine klar definierten Prozesse und Verantwortlichkeiten für die Datenpflege sowie ein Wildwuchs an Datenquellen und Systemen sind Ursachen schlechter Datenqualität. Einzelne Abteilungen bedienen sich oftmals historisch gewachsener Datensilos. Diese Daten könnten aber auch für weitere Bereiche relevant sein. Die Bewältigung des Tagesgeschäfts wird zum Kraftakt, sei es durch permanente manuelle Datenpflege oder -abgleich oder fehlende Verlässlichkeit hinsichtlich der Datenqualität. Unbefriedigende Ergebnisse und Frustration intern wie extern sind das Resultat unsauberer Daten. Die Business-Intelligence-Maturity-Audit-Studie (biMA) 2012/13 von Steria Mummert Consulting zeigt auf, dass unzureichende Datenqualität das am häufigsten genannte Problemfeld von Business Intelligence (BI) ist. Laut einem Drittel der Befragten werden Mängel im Bereich Datenqualität dabei eher zufällig identifiziert. Das Feh-

len standardisierter Prozesse steht damit direkt im Zusammenhang.

Eine Stammdaten-Initiative zu starten und alle relevanten Parteien dafür ins Boot zu holen ist schon allein ein Kraftakt. Wenn man diese Dinge geklärt hat, stellt sich die Frage nach der Wahl der Daten-domäne. Wie kann eine optimale Vorgehensweise aussehen? Empfehlenswert ist es, sich zunächst auf eine Stammdaten-domäne (Kunden-, Finanz-, Lieferanten-, Produkt- und Materialstammdaten) zu konzentrieren und diese dann komplett zu beleuchten. Ist im Unternehmen die Entscheidung zur Durchführung einer Stammdaten-Initiative gefallen, ergibt sich sogleich eine wesentliche Herausforderung: das Ermitteln der relevanten Bereiche, die mit den gleichen Stammdaten arbeiten. Das hört sich leichter an, als es ist. Manchmal scheitert es auch schon am gemeinsamen Verständnis für Stammdaten. Wenn diese Hürden genommen sind, geht es ans Eingemachte. Wer ist der jeweilige Data Owner? Wer ist sowohl für die Definition als auch für die Überwachung von zuvor festgelegten Datenstandards zuständig (Data Stewards)? Die Frage, wo fängt man an und wo hört man auf in Bezug auf einheitliche Datenpflege und Verteilungsprozesse, ist zu klären. Empfehlenswert ist es, sich zunächst auf die reine globale Sicht zu konzentrieren und erst später auch lokale Daten in der Stammdateninitiative zu berücksichtigen. Die Optimierung der Stammdatenverwaltung sorgt für effizientere Unternehmensprozesse und für eine erhebliche Reduzierung von Abstimmungsaufwänden – dies ist begründet durch die organisatorischen Veränderungen entsprechend den zuvor definierten Verantwortlichkeiten. Systemseitig punktet Stammdatenmanagement durch Unterstützung der definierten Verantwortlichkeiten durch Dateneingabe sowie Datenfreigabeprozesse. Wenn die

Findungsphase erfolgt ist und Prozesse sowie Verantwortlichkeiten definiert wurden, stellt sich die Frage nach der systemseitigen Abbildung dieser Prozesse. Standardsoftware versus Eigenentwicklung? Wie kann beispielsweise Data Governance durch den Einsatz von Software sichergestellt werden? Was kann eine IT-Unterstützung noch leisten?



Monika Pürsing ist Chief Executive Officer bei zetVisions. Sie ist seit 2010 im Vorstand des Unternehmens tätig und verantwortet seit dem 1. Januar 2011 die Position des CEO. Bereits seit März 2006 war sie Leiterin des Produktmanagements und hat die Ausrichtung von zetVisions maßgeblich mitgeprägt. Weiterhin hat sie zahlreiche internationale Projekte im Umfeld von Stammdatenmanagement-Lösungen geleitet und Kunden bei Prozessgestaltung insbesondere im Beteiligungsmanagement beraten.

Data Governance

Das Thema Data Governance und die damit verbundenen organisatorischen Anpassungen spielen im Hinblick auf eine Implementierung neuer Datenpflege und -verteilungsprozesse eine wichtige Rolle. Für einen unternehmensweiten, reibungslosen Datenaustausch bildet Stammdatenmanagement die Grundlage. Überraschenderweise setzen Unternehmen trotz eines guten Angebots an Standardlösungen im Stammdatenmanagement noch auf ihre Eigenentwicklungen. Diese sind zum Teil schon etwas in die Jahre gekommen und können im Gegensatz zu Standardlösungen nicht mit State-of-the-Art-Technologie und Data-Governance-Unterstützung punkten. Es gibt die Tendenz, diese Eigenentwicklungen abzulösen, und Unternehmen erkennen den Nutzen, den eine Standardsoftware nun einmal hinsichtlich Weiterentwicklung und Investitionssicherheit bietet. Aber wie kann eine Data-Governance-Unterstützung aussehen? Die Daten können von Nutzern in einem System erfasst und von der Konzernzentrale validiert und an die relevanten Systeme distribuiert werden. Dies geschieht auf Basis von Prozessen, die sich inklusive Freigaben und Workflows von den Unternehmen selbst definieren lassen. Belege können innerhalb eines Prozesses (Requests) dokumentieren, welcher Nutzer beziehungsweise welche Nutzergruppe welche Daten eingegeben und wer diese

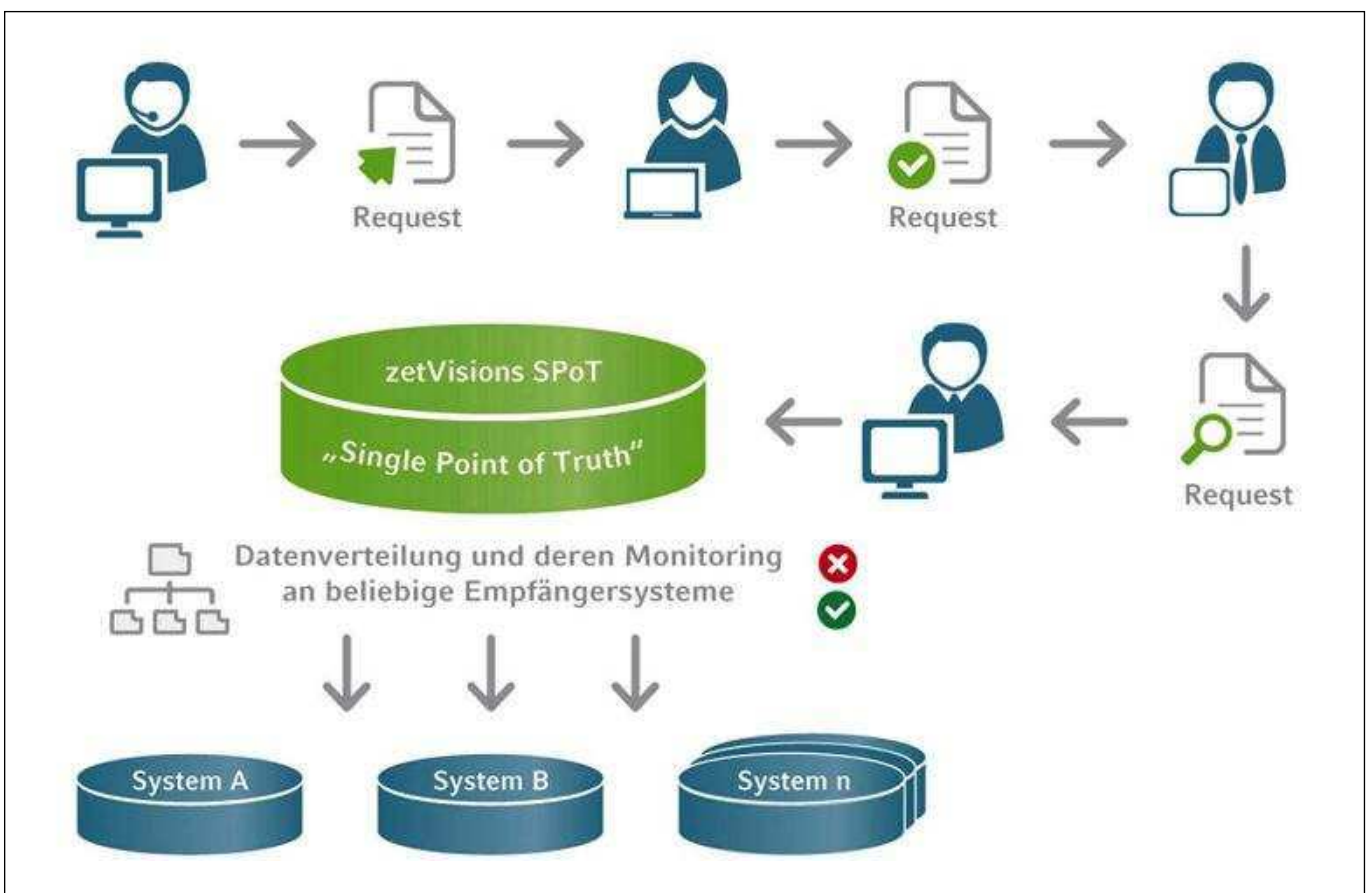
Daten auf Basis welcher Informationen letztendlich freigegeben hat. Hohe Transparenz kann dann gewährleistet werden, wenn eine vollständige Dokumentation der Stammdatenänderungen bei gleichzeitiger Revisionssicherheit vorliegt. Das dient zusätzlich der Compliance. Gleiches gilt auch für eine umfangreiche Änderungshistorie bis auf Feldebene.

Ein essenzieller Bestandteil eines guten Stammdatenmanagementsystems ist die Flexibilität im Hinblick auf die Datenverteilung und die relevanten Systeme. Damit ist gemeint, dass Strukturen für die Datenverteilung passend für die Empfängersysteme definiert und Verteilungsmechanismen dementsprechend gewählt werden können. Somit stellt auch die Belieferung einer heterogenen Systemlandschaft kein Hindernis dar und unterschiedliche Unternehmensbereiche profitieren nicht nur von einer einheitlichen, verlässlichen Datenbasis, einer hohen Datenqualität und -aktualität, sondern auch von einer optimierten Prozesseffizienz. Zusätzlich wird eine vollständige Transparenz und Dokumentation über die Verteilung und Nutzung dieser Stammdaten sichergestellt. Aber auch eine komfortable Erweiterbarkeit zeichnet eine gute Lösung aus. Sowohl das Datenmodell, die Prozesse (Requests) als auch die Benutzeroberfläche sollten vom Kunden selbst mit einfachsten Mitteln schnell definiert, angepasst oder erweitert werden können.

Single Point of Truth

Im Falle von Finanzstammdaten beispielsweise lassen sich somit Abstimmungsaufwände reduzieren und Prozesse für die Aktualisierung von Kontenplänen oder Abschlussarbeiten stark beschleunigen. Ein Single Point of Truth für Materialstammdaten reduziert Aufwände im Bereich der Inventur, Stücklisten Erstellung oder auch Bestellprozesse. Einheitliche Kundendaten in CRM- und in ERP-Systemen sorgen für reduzierte Fehlerquellen und höhere Datenqualität und schlussendlich auch erhöhte Kundenzufriedenheit. Für die involvierten Unternehmensbereiche bietet optimiertes Stammdatenmanagement nur Vorteile. Eine IT-Lösung im Stammdatenmanagement kann jedoch nur unterstützen, denn eine Stammdatenmanagement-Initiative muss in Unternehmen gemeinsam von IT und Fachbereichen betrieben werden, damit sie von Erfolg gekürt ist und dadurch einen langfristigen Einfluss auf die Datenqualität hat.

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



Schematischer Prozess (Request) von Stammdatenpflege, -freigabe und Distribution an relevante Systeme.

Kampf gegen Produktpiraterie



© Jarous, Shutterstock.com

Eine Herausforderung der Pharmaindustrie besteht darin, Lieferketten abzusichern und die Echtheit der Produkte zu gewährleisten. Insbesondere der Online-Handel birgt Risiken, da immer mehr Fälschungen in die legale Lieferkette von Handel und Apotheken eingeschleust werden.

Von José Iglesias, Ciber

Allein in Deutschland müssen Hersteller von Markenprodukten jährlich einen Milliardenverlust durch Produktpiraterie hinnehmen. Um die eigenen Marken, vor allem aber auch die Gesundheit der Verbrau-

cher zu schützen, sind Unternehmen der Pharmaindustrie daher ständig auf der Suche nach Wegen, ihre Marke und die Lieferkette gegen Plagiate abzusichern. Branchenspezifische Regulierungen und Gesetze stellen hohe Anforderungen an Pharmahersteller und deren IT-Abteilungen. Im Folgenden wird erklärt, was eine Lösung zur Bekämpfung von Produktpiraterie leisten können sollte.

Standards auf Maschinen- und IT-Ebene. Allerdings kann die Politik meist nur reagieren, in der Folge hinken die Gesetze den aktuellen Problemen immer hinterher. Daher genügt es heute leider nicht, nur den gesetzlichen Anforderungen zu entsprechen. Unternehmen brauchen Lösungen, die heute schon den Herausforderungen von morgen begegnen.

Was ist Serialisierung?

Im Vordergrund beim Kampf gegen Produktpiraterie steht das Thema Serialisierung. Es geht darum, Produkte auf Einzelverpackungsebene eindeutig identifizieren zu können. Die Seriennummern helfen, Medikamente über die gesamte Lieferkette hinweg nachverfolgen zu können. Dazu wird auf den Einzelverpackungen und gegebenenfalls auch auf den sonstigen Verpackungsebenen wie Bundle, Karton oder Palette eine eindeutige, für den Menschen lesbare und als Barcode verschlüsselte Seriennummer eingetragen. Die Eindeutigkeit ergibt sich aus der Kombination der Batchnummer (Produktionscharge), des Mindesthaltbarkeitsdatums, der Produktnummer GTIN (Global Trade Identification Number) und einer Zufalls-Seriennummer. Bei der Serialisierung kann grundsätzlich zwischen dem End-to-End- und dem Track-&-Trace-Ansatz unterschieden werden.

■ End-to-End

End-to-End beschreibt die Anbringung und Erfassung der Seriennummer bei der Produktion. Die Identifikation



José Iglesias ist seit 2007 Head of Service Line Products & Solutions bei Ciber. Er verantwortet den Bereich Produkte und Lösungen, darunter auch den Support von Ciber-eigenen SAP-Add-ons und -Lösungen. Hierzu zählen auch Serialisierung und SAP MII. Iglesias besitzt mehr als 25 Jahre Praxiserfahrung und Know-how in der Automatisierungstechnik und der SAP-Integration.

Immerhin soll die zunehmende Verbreitung von Arzneimittelfälschungen jetzt auf EU-Ebene bekämpft werden. Dazu hat das EU-Parlament bereits eine entsprechende Richtlinie verabschiedet. Voraussichtlich ab 2016 müssen verschreibungspflichtige Medikamente in allen EU-Staaten Sicherheitsmerkmale tragen und Verpackungen serialisiert und versiegelt sein. Deshalb müssen Pharmahersteller im Packaging nun aufrüsten: Markierungsgeräte, Drucker und Kontrollsysteme werden gebraucht, um den neuen Anforderungen gerecht zu werden. Neben der Serialisierung verlangt die EU-Richtlinie ab 2016 auch einen Öffnungsschutz für Medikamentenpackungen. Denn jeder soll sofort erkennen können, dass er eine unversehrte Verpackung erhält. Dafür ist eine Versiegelung erforderlich, beispielsweise durch Etiketten (tamper evidence). Natürlich sind derartige Gesetzesinitiativen grundsätzlich zu begrüßen, da sie mehr Sicherheit für Marken und Verbraucher zum Ziel haben. Ein wichtiger Leitaspekt einer Lösung zur Bekämpfung von Produktpiraterie ist natürlich die Erfüllung sämtlicher nationaler und internationaler

erfolgt bei der Ausgabe des Produktes durch den Endverkäufer, also meist durch den Apotheker. Die Informationen werden dabei an eine zentrale Datenbank gesendet und können bei der Ausgabe an den Endverbraucher gegengeprüft werden.

■ Track & Trace

Track & Trace hingegen schließt weitere Informationen mit ein. Dazu gehören die Informationen über die Verpackungsebenen wie Bundle, Karton und Palette sowie die Abhängigkeit der einzelnen Aggregationsstufen zueinander. Im Zusammenhang mit Track & Trace ist zudem der E-Pedigree-Ansatz relevant. Dabei werden die Informationen nicht nur an eine zentrale Datenbank gesendet. Stattdessen werden sie bei jedem Eigentümer- und Standortwechsel in elektronischer Form einem mitgegebenen Datensatz hinzugefügt. Durch das Scannen der Seriennummer an sämtlichen Stationen können Produkte über die gesamte Supply Chain, vom Wareneingang über Umlagerung, Umverpackung bis hin zur Auslieferung verfolgt werden. Das Einschmuggeln von Fälschungen in die Lieferkette wird dadurch erheblich erschwert.

Hier kommt die IT ins Spiel. Die Herausforderung der Serialisierung besteht nun sowohl in der technischen und organisatorischen Umsetzung sowie in den Prozessen. In erster Linie müssen zahlreiche Daten verarbeitet und gespeichert werden und jederzeit schnell zugänglich sein. Zudem geht es darum, die verschiedenen Systeme zu verwalten und zu verbinden, um sich wirksam vor Produktpiraterie zu schützen. Die meisten Pharmaunternehmen operieren weltweit und verfügen daher über komplexe, global genutzte Prozesslandschaften. Daher müssen Experten verschiedener Disziplinen, Standorte und Partnerunternehmen involviert werden, um alle

serialisierungspflichtigen Prozesse zu erfassen und entsprechende Aktivitäten zu integrieren. Aus technischer Sicht müssen dafür viele IT-Systeme und deren Schnittstellen an interne sowie externe Systeme und Hardwarekomponenten beachtet und integriert werden.

Anforderungen an die Lösung

Eine Lösung zum Schutz vor Produktpiraterie muss also an dieser Herausforderung der komplexen und vielfältigen IT-Schnittstellen ansetzen. Idealerweise benötigt die Lösung zur Anbindung verschiedener Line Manager (Software der Verpackungslinien) und SAP nur eine einheitliche Schnittstelle, an welche die Verpackungshersteller standardmäßig angebunden werden können. So können Unternehmen beispielsweise bei der Analyse wertvolle Zeit und Kosten sparen. Bei heterogenen Produktionssystemen erübrigt sich zudem die Anschaffung unterschiedlicher Site Manager, die für die Serialisierung teils eine komplexe Anbindung an relevante Schnittstellen benötigen. Aber auch im operativen Betrieb bietet ein solches System wichtige Vorzüge, wie beispielsweise ein zentrales Monitoring der Systemlandschaft, insbesondere, wenn es sich um eine SAP-basierte Standard-Schnittstelle handelt. Ein wichtiger Aspekt bei der Auswahl der richtigen Lösung ist also die Verringerung der Komplexität sowie eine kürzere Implementierungszeit und mehr Kosteneffizienz dank standardisierter Schnittstellen. Darüber hinaus sollte eine solche Lösung die vollständige Verfügbarkeit der Serialisierungsdaten über alle Ebenen des Unternehmens hinweg gewährleisten und den gesamten Lebenszyklus des Produkts abdecken. Aber nicht nur auf die richtige Lösung kommt es an. Bei der Auswahl und Implementierung der Lösung sind Unternehmen häufig auf die Unterstützung externer Partner angewiesen – damit das neue System er-

folgreich implementiert wird, sollte also auch der passende Partner gefunden werden. Dieser sollte nicht nur auf eine langjährige Erfahrung in der erfolgreichen Umsetzung komplexer IT-Projekte (SAP- und Non-SAP) zurückblicken, sondern auch über fundiertes Prozess-Know-how sowie Projekterfahrung im Bereich der Serialisierung verfügen, um den Kunden kompetent in allen Projektphasen unterstützen zu können. Das heißt von Projektmanagement über Prozessberatung und Optimierung bis hin zur Einbindung der Lösung in bestehende IT-Systeme. Zudem sollte er mit Pflege, kontinuierlicher Anpassung und Weiterentwicklung einen weitreichenden globalen Support der Lösung bieten.

Ausblick

Die Pharmabranche hat den Kampf gegen Produktfälschungen aufgenommen: Die USA (California Law) wollen bis 2015 eine lückenlose Track-&-Trace-Kontrolle implementieren. Auch in Indien, Argentinien und Brasilien werden derzeit strenge Richtlinien umgesetzt, andere Staaten befinden sich in der Planungsphase. Zudem diskutieren weitere Branchen über die genannten Vorgaben zur Implementierung eines Serialisierungsverfahrens, denn nicht nur die Pharmaindustrie profitiert von der Serialisierung. Das Thema wird also in den nächsten Jahren für die IT mehr und mehr an Bedeutung gewinnen. In Zukunft wird es globale und branchenübergreifende Lösungen geben müssen, um diese Herausforderung zu meistern.

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

ciber[®]

Client focused. Results driven.

**Trends und Entwicklungen
aus der Wolke –
von Experten für Experten!**

IT-Lösungen mit Zukunft

CLOUDZONE

**4. Fachmesse für
Cloud-Computing**

Herausforderung Lokalisierung:
SAP-Templates in BRIC-Staaten

Stolperfalle BRIC



Globale SAP-Template-Strategien sind auch in Brasilien, Russland, Indien und China umsetzbar. Nötig sind dabei ein globales SAP-Know-how und lokale Marktkennntnis in diesen so anspruchsvollen Ländern. Eine spezifische Projektvorbereitung ist ebenfalls ratsam.

Von *Stefan Risse und Oliver Dorsner, cbs Corporate Business Solutions*

Die Wirtschaft in den Schwellenländern wächst und ist für viele Unternehmen interessant, doch die gesetzlichen Anforderungen sind hoch. Mit einem globalen Template-Ansatz können Unternehmen mit kalkulierbarem Aufwand ihre Geschäftsprozesse auch in den sogenannten BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) adäquat in ihren SAP-Landschaften abbilden. Ein solides, strategiekonformes SAP-Template, zentrale Governance und ein zukunftsfähiges IT-Betriebskonzept sind Voraussetzung für den Erfolg.

Neben den bereits über Jahre und teilweise Jahrzehnte aktiven Großkonzernen sehen immer mehr mittelständische Unternehmen die Notwendigkeit, ihre Dependancen in den Emerging Markets in die gruppenweite Systemlandschaft zu integrieren. In der Regel kommen dabei die vorhandenen globalen SAP-Templates westlichen Ursprungs zum Einsatz, mit dem Ziel, nur die Anpassungen vorzunehmen, die für das jeweilige Unternehmen und den Geschäftsbetrieb im Land unabdingbar sind. Hierbei kommt es darauf an, legale und lokale Anforderungen zu kennen und voneinander unterscheiden zu können. Legale Anforderungen, die nicht über den SAP-Standard oder vollständig über Länderpakete abgedeckt werden können, stehen dabei im Fokus. Diese Lokalisierungshürden finden sich in jeder Weltgegend, wenn auch in unterschiedlichem Maße. Einen Sonderfall stellen Brasilien, Indien, Russland und China dar. Das sind jene Länder, die zum einen die komplexesten legalen Anforderungen stellen und zum anderen eine hohe Häufigkeit an gesetzlichen Änderungen aufweisen. Herausforderungen im Einführungsprojekt, im Berichtswesen und im Betrieb der Lösung nach dem Go-Live müssen langfristig beherrscht werden. Deshalb ist neben spezifischem fachlichem Wissen und SAP-Know-how, wie die landesbe-

zogene Anpassung eines globalen Templates erfolgen muss, und der Aneignung einer effizienten Vorgehensweise zur SAP-Einführung in einem BRIC-Land auch ein vorausschauendes und tragfähiges Organisations- und Betriebskonzept entscheidend für den langfristigen Erfolg in diesen Märkten.

■ Brasilien

Brasilien gilt als das Mitglied der BRIC-Staaten, das die diffizilsten legalen Anforderungen stellt: Umfangreiche Behördenmeldungen wie die gesetzlich vorgeschriebene Nota Fiscal, über



Stefan Risse und **Oliver Dorsner** verantworten bei der Heidelberger SAP-Unternehmensberatung cbs Corporate Business Solutions das Beratungsfeld SAP Globalization. Als erfahrene Programm-Manager konzipieren und leiten sie globale SAP-Standardisierungsprogramme und internationale Template-Rollouts in die BRIC-Staaten, Asia-Pacific, Americas, EMEA/Osteuropa und weltweit.

60 verschiedene Steuern und Abgaben, die je nach Branche und Produkt unterschiedlich gehandhabt werden, die hohe Häufigkeit an Gesetzesänderungen und das eigene, umfassend geforderte legale Reporting lassen Unternehmen bei Neuinvestitionen oder dem Ausbau ihrer Standorte zögern. „Das Steuersystem des brasilianischen Staates ist äußerst komplex und die damit verbundenen Auflagen streng“, so Harald Sulovsky, Geschäftsführer des SAP-Beraters cbs Corporate Business Solutions. „Hinzu kommen die sprachlichen und kulturellen Barrieren, die in allen BRIC-Ländern überwunden werden müssen.“ Neben diesen Barrieren stehen viele Themenfelder und Eigenbegriffe wie Nota Fiscal, Nota Fiscal eletrônica (NF-e), Danfe, NCM-Materialklassifizierung, Steuerberechnung, CFOP-Ermittlung, Material Ledger, SPED Reporting, EFD, ECD oder Contribuições Pate für die fachliche Exotik dieser süd-amerikanischen Herausforderung. Dazu kursieren Einführungslegenden, die bis hin zur These von der Unmöglichkeit einer Template-gestützten SAP-Einführung reichen. Doch das Gegenteil ist der Fall. Stefan Risse, Consulting Director bei cbs, sagt dazu: „Brasilien ist aufgrund der gesetzlichen und steuerrechtlichen Komplexität und der Häufigkeit von Änderungen sicher das anspruchsvollste Land für eine SAP-Einführung. Aber auch hier bleibt ein Template-basierter Rollout die wirtschaftlichste Form, eine globale SAP-Standardlösung einzuführen. Was für alle Länder gilt, trifft insbesondere für die BRIC-Staaten zu. Mit Template-Ansätzen können wir den Implementierungs-, Schulungs- und Change-Managementaufwand langfristig senken. Das fällt bei der Vermittlung und Einführung solch komplexer fiskaler Prozesse, wie sie bei der brasilianischen Buchführung auftreten, besonders ins Gewicht.“

■ Russland

Die russische Sprache, das Formularwesen, viele papierbasierte Abwicklungen, spezifische Import- und Exportprozesse sowie die Steuerfindung sind die Herausforderungen eines Russland-Rollouts. Die gesetzlichen Anforderungen an Formulare und Reporting sind beträchtlich und werden strikt vorgegeben. Eine Nichtberücksichtigung kann im schlimmsten Fall den Einfuhrstopp eines Produkts und/oder die Verhaftung des zuständigen Chefbuchhalters (Chief Accountant) zur Folge haben. Die Formulare unterliegen einer stetigen Änderung. Die kyrillische Schriftsprache ist auf allen offiziellen Formularen zwingend. Ohne die Unterstützung von russischen Muttersprachlern lassen sich die Anforderungen an die Formularentwicklung kaum umsetzen. Die russische Zollbehörde vergibt für jeden Importvorgang eine produktspezifische Zoll-Deklarationsnummer, die sogenannte GTD (russisch für Customs Declaration Number), welche über den kompletten

logistischen Prozess mit dem physischen Material mitgeführt und dem Kunden bei Auslieferung mit der Rechnung übermittelt werden muss. Entsprechende Eingriffe in die SAP-seitige Gestaltung der Waren- und Werteströme sind vorzunehmen. In der Finanzbuchhaltung gibt es besondere gesetzliche Vorgaben in Bezug auf einzelne Geschäftsprozesse. Ausweis und Abfuhr der Mehrwertsteuer für kostenlose Lieferungen sind vorgeschrieben. Dazu kommen Spezifika in der Anlagenbuchhaltung, im Zahlungsprozess, bei der Materialbewertung und anderes mehr.

■ Indien

Wie Brasilien verfügt auch Indien über ein komplexes Steuersystem. Die Steuerermittlung wird – ähnlich wie in Brasilien – an diversen Parametern festgemacht: Der Standort des Unternehmens, die Region, in die verkauft wird, das Produkt, das verkauft wird (Produktklassifikation), und der Zweck, zu welchem das Produkt verkauft wird, bestimmen die anzusetzende Steuer. Die SAP-Landesversion Indien (CIN) bietet die entsprechenden Funktionalitäten, um die gesetzlichen Anforderungen bezüglich der Besteuerung abzubilden. So ist zum Beispiel zusätzlich zur Mehrwertsteuer, die in Indien vom Bundesland abhängig ist, eine Central State Tax (CST) zu berücksichtigen. Weitere Besonderheiten finden sich im Bereich der Verbrauchssteuern mit der Central Value Added Tax (CENVAT). Auch in Indien fordert die Gesetzgebung ein detailliertes monatliches und jährliches Reporting von Finanz- und Steuerdaten. Die notwendigen Reports werden in der Landesversion (CIN) von SAP zur Verfügung gestellt. Ein wichtiger Faktor für die erfolgreiche Implementierung eines SAP-Templates sind die kulturellen Besonderheiten in den Regionen Indiens. Unterstützung durch kostengünstige lokale Berater, die zentral geführt, kundig unterwiesen und gezielt für spezifische Aufgabenpakete eingesetzt werden, hilft bei der Überbrückung dieser Barrieren.

■ China

Eine gute Nachricht: Chinesische legale Anforderungen sind im Vergleich zu Brasilien, Russland und Indien nur von mittlerer Komplexität. China stellt wie andere Länder eigene Anforderungen an das Rechnungslegungsprinzip (Chinesische GAAP) und die entsprechend erforderlichen legalen Reportings. Ein Augenmerk sollte auf die Verfügbarkeit einer Golden-Tax-Lösung und der notwendigen Schnittstelle zum SAP-ERP-System gelegt werden. Darüber hinaus etabliert das China National Audit Office (CNAO) den national gültigen Golden Audit Report, der aktuell ausschließlich in der Region Schanghai verpflichtend zu melden ist. Die relevanten Reports und auch Dokumente an chinesische Geschäftspartner müssen in der „simplified chinese lan-

guage“ vorliegen. Hohe Komplexität wird vor allem durch spezifische Geschäftsmodelle (Freihandelszone, Bonded und Non-Bonded Warehouse-Prozesse, Export-VAT-Rückerstattung), erweiterte Anforderungen an das Berechtigungskonzept für den Zugriff auf zentral abgelegte Daten und durch die sprachlichen und kulturellen Gegebenheiten erzeugt. Bekanntermaßen sind die sprachlichen und kulturellen Unterschiede beträchtlich, der Einsatz von lokalen Beratern ist deshalb hilfreich. Um ein möglichst effizientes Projekt zu gewährleisten, kann die Unterstützung durch chinesische Berater aber auf wenige und sehr gut abgrenzbare Aktivitäten beschränkt werden.

Projektvorbereitung mit BRIC-Briefing

Auf den richtigen Weg gebracht werden Rollout-Projekte in die BRIC-Staaten durch dedizierte, landesspezifische Vorbereitungsmaßnahmen. Die cbs-Berater leisten dies in sogenannten BRIC-Briefing-Workshops. In diesen vermitteln sie notwendiges Know-how über Template-basierte SAP-Rollouts und die Anforderungen der BRIC-Länder. Sie zeigen, welche Prozesse sich in diesem Umfeld standardisieren lassen. Länderspezifische Besonderheiten wie legale und steuerrechtliche Anforderungen werden aus der Anwendersicht anschaulich beleuchtet und auf die jeweilige Kundensituation übertragen. Auf dieser Grundlage können Einführungsprojekte und BRIC-Betriebskonzepte solide aufgesetzt, organisiert und geplant werden. Es ist risikoreich, globale Rollout-Programme dezentral steuern zu wollen. Eine Template-Governance, ein kontrollierter, nachhaltiger Betrieb von globalen Standards lässt sich nur schwer sicherstellen, und die Kostenvorteile auf dem Angebotspapier schwinden im Regelfall schnell dahin. Vonnöten ist die Kombination aus globaler Qualität und lokalem Know-how. Ein zentrales Rollout-Team sollte als Steuerungsinstanz und idealerweise als sympathischer Vermittler und Bewahrer der globalen Template-Prozesse und Vorgaben im Land fungieren. Nach der Einführung ist es nicht vorbei. Gesetzliche Änderungen halten häufig Einzug und müssen kontinuierlich und zeitnah in die globale Template-Lösung zurückfließen. Die globale IT muss vorausschauend planen und eine tragfähige organisatorische Lösung finden. Dedizierter BRIC-Support ist nötig. Abzudecken sind ERP-Prozesse, aber auch Subsysteme und landesspezifische Schnittstellen wie SAP GRC NF-e zur obligatorisch elektronischen Übermittlung der Nota Fiscals an die brasilianische Steuerbehörde SEFAZ. Ein solcher Support kann durch gezieltes Outtasking an einen BRIC-Spezialanbieter kostengünstig und qualitativ hochwertig erfolgen.

Umzug einer SAP-Folders-Management-Lösung: Dokumentenmigration & Systemkonsolidierung

Unter einen Hut bringen



Aufkäufe und Fusionen von Unternehmen sind Tagesgeschäft. Damit ist eine Integration in die bestehende Infrastruktur und Systemlandschaft notwendig. Auch die Einbindung der Prozesse und Anwendungen stellt eine Herausforderung dar.

von Rinaldo Heck, Heckcon

Im Falle eines international tätigen Zulieferers für den Automotive-Bereich mit über 250 Werken weltweit liegt der Fokus der Aufgabe darin, die aufgekauften Unternehmen in zentral verwaltete Systeme zu integrieren. Dabei wird auf die Gleichartigkeit der Kernprozesse geachtet. Hierbei besteht die Herausforderung darin, die im neu zugekauften Unternehmen gültigen Prozesse in die weltweit gültigen Systeme einzubinden. In dem hier vorgestellten Projekt kommt hinzu, dass das neue Unternehmen bereits eine lange SAP-Erfahrung mitbringt und entsprechend durch Anpassungen neue Kundenlösungen im SAP-System vorhanden sind. Dazu zählt auch die Material- und Lieferantenakte.

Da das Zielsystem (ECC 6.01) sowie das Quellsystem (R/3 Enterprise 4.7) in verschiedenen Releaseständen betrieben werden, waren das Ziel des Projektes nicht nur die Migration der bestehenden Akten und Dokumente, sondern auch der technische Umzug der Lösung. Dazu zählten folgende Arbeitspakete:

- Technische Übertragung der Lösung
- Durchführen der Konfiguration/Customizing
- Installation von Add-on-Produkten (z. B. In Punto als Scanlösung)
- Anpassung des Quellcodes an

den neuen Release und weltweite Ausrichtung

- Implementierung der Migration auf Basis der HE-S Migration Suite
- Realisierung der Tests
- Produktivsetzung
- Durchführung der Migration
- Unterstützung nach der Produktivsetzung

Kein automatischer Transport

Die Projekt-Umsetzung unter Einhaltung des engen Zeitplans sowie der zeitgleich stattfindende Umzug der kompletten fachlichen Daten koordinierte und realisierte die Unternehmensberatung heckcon. Im ersten Schritt wurde eine Analyse der umzuziehenden Entwicklungsobjekte durchgeführt. Dabei konnten durch die Erstellung eines Analysedokuments alle relevanten Objekte benannt sowie deren Abhängigkeiten zu anderen Objekten beschrieben werden. Aufgrund des großen Release-Unterschiedes zwischen dem Quell- und Zielsystem wurde davon abgesehen, mittels Transporte umzuziehen. Der manuelle Weg erwies sich an dieser Stelle als vorteilhafter, da auf diesem Weg auch gleich neue Rahmenbedingungen der technischen Aktivierung von Entwicklungsobjekten, wie zum Beispiel die Erweiterungskategorie bei Strukturen, fest-

gelegt werden konnten. Auch wurde die Namensgebung der Entwicklungsobjekte an die Normen des globalen Systems angepasst. Die Konfiguration wurde komplett neu durchgeführt, nicht zuletzt auch um Altlasten aus der Projektzeit zu beseitigen. Zusätzlich wurde für eine bessere Transparenz der durchgeführten Tätigkeiten eine Überführungsdokumentation erstellt, welche die Ursprungsnamen mit den neuen Namen zusammenbrachte. Außerdem wurde jedes Kapitel mit einem exemplarischen Tutorial der danach durchgeführten Tätigkeiten ergänzt. Damit haben die Mitarbeiter des Kompetenz-Center (CCoE) die Möglichkeit, ausgeführte Tätigkeiten nachzuvollziehen.

Die Anpassung des Quellcodes stellte einige Herausforderungen an die Entwicklung: Zum einen waren die globalen Rahmenbedingungen maßgeblich der Grund für einige Arbeiten, wie beispielsweise die Erweiterung der Werke. Zum anderen spielten auch die global definierten Prozesse in die Erstellung bzw. Validierung von Akten mit hinein. Bei der Konfiguration des SAP NetWeaver Folders Management waren ebenfalls einige Anpassungen der Service-Provider notwendig, damit eine reibungslose Funktion gewährleistet werden konnte. Insgesamt wurde eine Vielzahl von



Rinaldo Heck ist Gründer und Inhaber der Unternehmensberatung heckcon und spezialisiert auf die Optimierung dokumentenorientierter Geschäftsprozesse in SAP.

Aspekten beim Umzug berücksichtigt. Dazu zählten die Anlage eines neuen Content Repositories, von neuen Content-Modellen, von Storage-Kategorien, von Service-Providern, von Elementarten, der Aktenmodelle, von Dokumentenkategorien sowie das Customizing der generischen Objektdienste und der Berechtigungen.

Digitalisierung der Papierdokumente

Über das Add-on aus dem Hause In Puncto wurde die Scan-Integration gewährleistet. Beim Umzug musste entsprechend ein Upgrade der Lösung realisiert werden. Zudem war eine Anpassung des Integrationsquellcodes in den Service-Provider-Dokumenten notwendig. Die Integration ist damit wie zuvor über eine Projektimplementierung als zusätzliche Drucktaste im Service-Provider verfügbar. Die Ablage des Dokumentes erfolgt außerhalb des SAP-Standards Archive-Link direkt über den Knowledge-Provider (KPRO). Damit wird der SAP-Standard der Dokumentenablage vollständig eingehalten. Die Migration der Akten und Dokumente stellte nach Überführung der Lösung die nächste Herausforderung dar: Das Mengengerüst umfasste dabei rund 10.000 Akten und circa 200.000 Dokumente. Dabei kam das Produkt HE-S Migration-Suite zum Einsatz. Es stellt die einfache Basis für die Migration von Dokumenten in jeglicher Form dar. Per Konfiguration können die Quell- und Zielsysteme sowie deren technische Rahmenbedingungen festgelegt werden. Danach wird per Batch die Migration inklusive aller relevanten Prüfungen und Protokollierungen durchgeführt. Somit kann eine weitere revisionssichere Ablage der Dokumente und Akten gewährleistet werden.

Nach der Konfiguration wurde die Migration gestartet und in einem Zeitrahmen von vier Wochen durchgeführt. In regelmäßigen Abständen wurde über die Administrationsoberfläche der Migration-Suite eine Analyse nach fehlerhaften Migrationen realisiert. Folgende Fehlerarten konnten dabei sichtbar gemacht werden:

- Akte nicht mehr aufrufbar (technisch defekt)
- Dokumente nicht lesbar (falsch oder teilweise abgelegt)
- Technische Probleme (RFC-Verbindung etc.)

Fazit

Die Umsetzung eines solchen Projektes birgt viele Themen, welche zeitintensiv sind. Technisch stellte das Projekt die Herausforderung, eine fünfjährige Projektgeschichte aus der Ersteinführung und dem Betrieb zu analysieren und entsprechend alle relevanten und nicht mehr eingesetzten Funktionen zu definieren. Danach war ein großer Anteil Fleißarbeit notwendig, um die Überführung und Anpassung durchzuführen. In diesem Zusammenhang zahlt sich eine transparente und gut strukturierte Vorgehensweise aus. Durch die zahlreichen Dokumentationen (die parallel zur Umsetzung entstanden sind) wurde ein guter Know-how-Transfer für die zukünftigen Mitarbeiter des Kompetenz-Center gewährleistet. Die Durchführung der Migration war aufgrund des Einsatzes der Migration-Suite sehr gut koordiniert, sodass alle wichtigen Informationen an einer zentralen Stelle zur Verfügung stehen.

Insgesamt konnte das Projekt (inkl. Migration) mit einer Verzögerung von vier Wochen zum Ende Februar 2013 fertiggestellt werden. Die Nutzung der fachlichen Lösung war mit einer Verzögerung (aufgrund zeitlicher Engpässe der Fachabteilungen beim Test) von zwei Wochen in den Fachabteilungen global verfügbar. Insgesamt lassen sich als Hauptgründe der Verzögerungen der erhöhte Kommunikationsaufwand aufgrund eines weltweit agierenden Projektteams sowie viele parallele Projekte benennen. Auch die Abstimmungsaufwände in einem global genutzten SAP-System sind sehr hoch, sodass diese zeitlich nicht zu unterschätzen sind. Die Umsetzung eines solchen Projektes konnte mit dem richtigen Dienstleister und den richtigen Add-on-Produkten relativ zeitgenau abgewickelt werden, sodass das Projekt zur vollsten Zufriedenheit des Kunden abgeschlossen ist.

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

heckcon



12. Internationale Fachmesse für **Distribution, Material- und Informationsfluss**

25.–27. Februar 2014

Neue Messe Stuttgart

Intelligent vernetzen

Komplexität beherrschen



NEU Im Rahmen der LogiMAT



TradeWorld 2014
FORUM FÜR MODERNE HANDELSPROZESSE

Handel im Fokus:
Stationär · Katalog
E-Commerce · Multichannel

Jetzt informieren und anmelden!

Tel. +49 (0)89 32391-253
www.logimat-messe.de

Airbus lenkt logistische Prozesse mit G.I.B-Dispo-Cockpit



Abheben leichtgemacht

Alle 3,5 Sekunden landet oder startet irgendwo eine Airbus-Maschine. Bei einem Unternehmen dieser Größe ist eine gute Planung entscheidend, um sowohl die Kosten zu senken als auch Lieferzeiten zu optimieren – der Einsatz einer effizienten Dispositions-Software ist somit unumgänglich.

Der europäische Flugzeughersteller verfügt neben seinem Hauptsitz in Toulouse über Montagewerke in Frankreich, Deutschland, Spanien und Großbritannien. Insgesamt sind in allen Niederlassungen 69.300 Angestellte beschäftigt, die mehr als 260 Kunden beliefern. Auch Sabine Hartwig gehört zum Mitarbeiterstamm und ist seit 15 Jahren im Unternehmen tätig. Das Aufgabengebiet der Supply-Chain-Business-Improvement-Managerin liegt vor allem im Bereich der länderübergreifenden Harmonisierung

von Supply-Chain-Prozessen. „Die große Vielfalt der zu verwaltenden Artikel bedarf eines guten Überblicks über die Bestände“, weiß Sabine Hartwig. Da eine gute Planung entscheidend ist, um sowohl die Kosten zu senken als auch Lieferzeiten zu optimieren, ist der Einsatz einer effizienten Dispositionssoftware unumgänglich. Bei Airbus entschied man sich 2008 dafür, G.I.B-Dispo-Cockpit einzuführen, die in das bestehende SAP-System integriert werden konnte. Im Rahmen eines offiziellen Marktscreenings entsprach die Software den hohen

Ansprüchen des Unternehmens am besten – heute kommt sie europaweit in vier Landesgesellschaften mit 16 Werken und sechs unterschiedlichen SAP-Systemen zum Einsatz. Obwohl bei den Niederlassungen verschiedene Supply-Chain-Anforderungen zugrunde liegen, ist die Anwendung von Dispo-Cockpit zu etwa 95 Prozent gleich. Da pro Monat durchschnittlich 42 Flugzeuge gebaut werden, steht und fällt der Erfolg des Unternehmens nicht zuletzt mit der optimalen Bevorratung verschiedener Teile und einer gut funktionierenden Supply Chain. Ei-



nige der fünf Dispo-Cockpit-Module (Forecast, Controlling, Operations, Kanban, Planning) haben auch für die User Vorteile: „Für uns spielen vor allem die Punkte Reporting, Analyse sowie Transparenz eine wichtige Rolle“, erklärt Hartwig. „Die damit einhergehende Klassifizierung der Lagerbestände ist seit der Einführung ohne Weiteres möglich.“

Bei Airbus überzeugt das Controlling Tool durch einen schnellen Überblick über die weltweit verfügbaren Bestände, die anhand eines einzigen Mausklicks eingesehen werden können. Hinzu kommen eine leicht verständliche grafische Darstellung, individuell anpassbare Benutzeroberflächen sowie die Abbildung von Trends. Auf diese Weise konnten Verbesserungen getroffen und kritische Bereiche identifiziert werden. Auch die Nutzung des Operations Tools führt beim Flugzeughersteller zu effizienteren Prozessen und überzeugt durch seine optimale Kombinierbarkeit mit dem Controlling-System. Hierbei sind es in erster Linie die operativen Prozesse, die deutlich verbessert wurden. Hohe Transparenz sorgt nun dafür, dass Fehlteile reduziert werden, und die zusätzlich integrierte Ampelfunktion zeigt geringe Bestände auf, um etwaige Nachlieferungen zu veranlassen. Für die Projektleiterin ist es von großem Vorteil, dass die Software sowohl für die End-User als auch für die Managementebene wichtige Erkenntnisse liefert.

Effektivität schnell sichtbar

Bereits kurz nach dem Rollout waren merkbare Erfolge spürbar. Die Arbeit im SAP-System gestaltete sich durch

die Software effektiver, übersichtlicher, nervenschonender und zeitsparender. „Auch die Mitarbeiterschulungen gingen ohne Weiteres vonstatten. Wir hatten alle das Gefühl, dass man sich sehr schnell in der Anwendung zurechtfindet“, sagt Hartwig. „Dies liegt nicht zuletzt an den individuellen Benutzerlayouts, die der einfachen Handhabung absolut zuträglich sind. Am Anfang wurde die Software teilweise mit Skepsis betrachtet. Die Mitarbeiter, die sich dennoch mit der Neuerungen beschäftigt haben, wurden jedoch schnell zu Überzeugungstätern.“ Aufgrund der Effektivität und Akzeptanz unter den Usern ist Dispo-Cockpit mittlerweile fest in den Airbus-Trainingskatalog aufgenommen worden. Die neu gewonnene Transparenz sowie die Kostenreduzierung führten zur Standardisierung des Tools im Airbus-Konzern. „In einigen Abteilungen ist die Arbeit ohne die Software nicht mehr denkbar. Besonders erfahrene Disponenten wissen die Vorteile der Lösung sehr zu schätzen und wollen sie nicht mehr missen“, so Sabine Hartwig. Als Dispo-Cockpit nach einigen Jahren der Anwendung auf den Prüfstand gestellt wurde, konnte es sich daher auch erneut durchsetzen. Dies lag nicht zuletzt daran, dass das Tool für die täglichen Abläufe unverzichtbar geworden ist. Aktuell wird bei Airbus ein international einheitliches SAP-System integriert, sodass momentan noch vorhandene nationale Unterschiede bald der Vergangenheit angehören. Im Testsystem des neuen SAP-Release wurde die Funktionalität der Dispo-Cockpit-Software bereits erfolgreich getestet.

www.dispo-cockpit.de
www.airbus.com

Daten-sicherheit

Im Jahr 2014 findet die Cloudzone bereits von 4. bis 6. Februar statt – parallel zur Learntec, Internationale Fachmesse und Kongress für Lernen mit IT. Die vierte Auflage der Kommunikationsplattform für Cloud Services in der Messe Karlsruhe beschäftigt sich mit den Themen Datensicherheit und Datenschutz. In Zeiten, wo NSA-Skandal und Prism für erhebliche Verunsicherung sorgen, ist die Information über die Vorteile, aber auch über die Risiken von Cloud Computing enorm wichtig. Einfach die Cloud zu meiden ist sicherlich nicht die richtige Lösung, und so bietet die Cloudzone mit ihren Ausstellern eine breite Informationspalette, wie Cloud-Technologie von Unternehmen sicher genutzt werden kann. Hier spielt unter anderem die Verschlüsselung von Daten eine tragende Rolle – sowohl bei der Speicherung als auch beim Transport der Daten. Mehrere Experten stehen hierfür für die Fragen der Teilnehmer zur Verfügung.

Auch 2014 wird die Cloudzone von zwei Kongressen begleitet. Beim DACH-Anwenderkongress des EuroCloud Deutschland_eco zeigen Unternehmen ihren Weg in die Cloud auf und geben Tipps und Informationen aus der Praxis für die Praxis: Dazu wird der EuroCloud mit einem Gemeinschaftsstand vertreten sein. Der sechste Trendkongress vom FZI Forschungszentrum Informatik hingegen steht unter dem Motto „Wissen sicher nutzen“. In Vorträgen und Podiumsdiskussionen werden aktuelle Herausforderungen, Lösungen und Trends für den sicheren Einsatz von IT kontrovers diskutiert und vorgestellt.

www.cloudzone-karlsruhe.de



© alexydr, Shutterstock.com

Mehr Effizienz, Transparenz und Tempo bei der Transportabwicklung

Fit für die Zukunft

Firmen, die SAP ERP einsetzen, binden Kurier-, Express- und Paketdienstleister (KEP-Dienstleister) sowie Speditionen häufig manuell oder über selbst entwickelte Schnittstellen in ihre Backend-Prozesse ein. Effizienter lässt sich die Anbindung mit einem Add-on realisieren, das in das SAP-System integriert und investitionssicher ist.

Von Eric Rotzoll, Leiter Product Development, Itelligence



In seiner mittlerweile 13-jährigen Tätigkeit für Itelligence beschäftigt sich **Eric Rotzoll** als Leiter der Produktentwicklung mit Integrationsprozessen rund um SAP. Seine Schwerpunktthemen sind neben der Anbindung von KEP-Dienstleistern und Speditionen an SAP der elektronische Datenaustausch (EDI) und die Entwicklung von Konvertern und Adaptern für branchenspezifische Standardprozesse sowie Zollanbindungen über Atlas AES oder IDEE E-DEC.

Unternehmen, die pro Tag Hunderte oder Tausende von Paketen an Kunden verschicken oder Bau- und Ersatzteile für Maschinen beliefern, beauftragen mit dem Versand Kurier-, Express- und Paketdienstleister (KEP-Dienstleister) oder Speditionen. Diese sorgen dafür, dass die vereinbarten Liefertermine eingehalten werden und die Produkte pünktlich beim Empfänger ankommen. Damit Firmen, die SAP ERP als Geschäftssoftware einsetzen, ihre Versandprozesse effizient und transparent durchführen können, müssen Kommunikation und Datenaus-

tausch mit den KEP-Dienstleistern und Speditionen reibungslos laufen. Doch genau hier gibt es Nachholbedarf. Die Versanddienstleister wickeln den Datenaustausch mit ihren Auftraggebern über eigene Softwarelösungen oder Internetportale ab oder sie verwenden dafür individuelle EDI-Formate oder Webservices. Sie sind aber meist nur unzureichend oder gar nicht in die entsprechenden Prozesse des zentralen ERP-Systems der Auftraggeber eingebunden. Im internationalen Gütertransport werden je nach Abgangsland oft auch noch unterschiedliche Übertragungsformate je Dienstleister verwendet. Für Unternehmen, die Waren aus verschiedenen Ländern weltweit verschicken, erhöht das die Komplexität beim elektronischen Datenaustausch im Versandprozess noch zusätzlich. Der Kommunikationsaufwand wächst weiter, wenn zur Erfüllung gesetzlicher Vorschriften, etwa bei Gefahrguttransporten oder beim Warenexport, zusätzlich Dokumente zu übermitteln sind.

Versand- und ERP-Prozesse nicht gekoppelt

Wird die elektronische Kommunikation mit KEP-Diensten und Speditionen außerhalb des ERP-Systems durchgeführt, geht das zulasten von Effizienz und Transparenz in den Versand- und Lieferprozessen. Bei einer Sendungsanmeldung müssen die erforderlichen Daten zum Beispiel doppelt eingegeben werden: in die Softwarelösung oder das Webportal des beauftragten Dienstleisters und in das ERP-System. Das kostet Zeit und birgt zugleich die Gefahr von Übertragungsfehlern und damit von Inkonsistenzen im Datenbestand. Auch die Auskunftsfähigkeit ist durch die fehlende Integration der Prozesse eingeschränkt, da die Tracking-Nummer zur Sendungsverfolgung nicht in den SAP-Versandbelegen verfügbar ist. Um Auskunft über den aktuellen Status einer Warensendung erteilen zu können, muss sich der

Sachbearbeiter im Vertrieb die Tracking-Nummer zunächst in der Versandabteilung besorgen und in die lokal installierte Software oder das Portal des beauftragten Dienstleisters eingeben. Erst dann kann er dem Kunden mitteilen, ob sich die Ware bereits im Zieldepot oder Zustellfahrzeug befindet oder die Zustellung verzögert, weil die Zollabwicklung länger dauert oder das Containerschiff verspätet im Zielhafen eintrifft.

Weg mit dem Schnittstellenchaos

Da die Standardfunktionen von SAP ERP die Integration von KEP-Diensten und Speditionen nicht ausreichend unterstützen, programmiert die interne IT-Abteilung dafür häufig eigene Schnittstellen. Deren Erstellung, Pflege und Wartung ist jedoch zeitaufwändig und kostenintensiv, zudem muss beim Wechsel eines Dienstleisters jedes Mal eine neue Schnittstelle geschaffen werden. Hier bietet Itelligence eine deutlich einfachere und effizientere Alternative an: Es handelt sich um ein Add-on, das vollständig und releasesicher in SAP ERP integriert ist und durch eine systemübergreifende Nutzung von Prozessen und Datenobjekten das reibungslose Zusammenspiel der Anwendungen garantiert. Dadurch kann der elektronische Datenaustausch mit KEP-Diensten und Speditionen bei der Warenlieferung und dem Versand direkt in SAP ERP durchgeführt werden – schnell, sicher, transparent und in hoher Qualität. Die Lösung erfasst alle Prozesse von der Frachtkostenermittlung über die Sendungsbeauftragung und -verfolgung bis hin zur Zustellung inklusive Gelangsbestätigung sowie der Integration der EDI-Frachtrechnungen in die logistische Rechnungsprüfung. Alle relevanten Informationen werden zentral im SAP-Vertriebsbeleg gebündelt. Das erhöht die Auskunftsfähigkeit und die Lieferqualität: Der Mitarbeiter im Vertrieb kann dem Kunden den Zustelltermin, der von

der Lösung anhand der Standardlaufzeit für Pakete automatisch ermittelt wird, wie auch die zu erwartenden Frachtkosten nun auf Anhieb nennen. Der Sachbearbeiter wird automatisch via E-Mail benachrichtigt, falls es zu Verzögerungen im Versandprozess durch die Überschreitung der Regellaufzeit kommt, und kann den Kunden proaktiv darüber informieren. Zugleich verkürzen sich die Bearbeitungszeiten, da Abstimmungsprozesse per Telefon, E-Mail oder auf Zuruf entfallen. Diese und weitere Eigenschaften zeichnen die ABAP-basierte Lösung it.x-press von Itelligence aus. Das Add-on ist sowohl in die SAP-Komponenten für den Versand (LE-SHP) als auch für den Transport (LE-TRA) eingebunden. Für den Anwender hat das den Vorteil, dass die Liefer- wie auch die Transportabwicklung in der Packtischenanwendung mit einer identischen Bedienoberfläche durchgeführt werden kann.

Frachtkosten sicher kalkulieren

Durch die nahtlose Einbindung der KEP-Dienstleister und Speditionen kann bereits im Angebotsprozess eine Frachtkostenschätzung zu dem entsprechenden SAP-Angebotsbeleg referenziert werden. Über den Belegfluss ist diese auch in den Folgebelegen wie der Lieferung verfügbar oder kann dort erneut kalkuliert werden. Die Frachtkosten lassen sich entweder über Webservices bei Dienstleistern abfragen, anhand der in SAP hinterlegten

it.x-press im Überblick

Das SAP-basierte Add-on it.x-press ist modular aufgebaut und dockt an die SAP-XSI-Standardschnittstelle (SAP Express-SHIP-Interface) an, von der alle relevanten Versanddaten übernommen werden. Die Lösung besteht aus drei Kernkomponenten und wird funktional durch Zusatzmodule erweitert. Zu den Kernfunktionen zählen die Abbildung der Prozesse rund um die Lieferung, den Transport und die Abholaufträge bei KEP-Diensten und Speditionen („Ship-ment“), die Sendungsverfolgung von Lieferungen, Paketen und Transportaufträgen („Tracking“) und die „Data Services“. Damit lassen sich aktuelle Routing-, Produkt-, Preis- und Serviceinformationen von den Transportdienstleistern in SAP importieren. Aktuell gibt es vier Zusatzmodule:

- Über das Frachtkostenmodul it.x-freight-charge können die Frachtkostenschnittstellen der angeschlossenen Dienstleister in SAP ERP integriert und Frachtkosten direkt im SAP-System berechnet und in den Vertriebsbeleg übernommen werden.
- Die Packtischenanwendung it.x-pack ermöglicht die effiziente Bearbeitung einer Warensendung in der Versand- (LE-SHP) und der Transport-Komponente (LE-TRA) des SAP-Systems sowie lieferübergreifend.
- Der Waagen-Adapter it.x-scale beinhaltet Schnittstellen zur Anbindung elektronischer Waagen der Hersteller Mettler-Toledo, Bizerba, Pfister, Schmitt, Systec, Rhewa, Kern, Bruss, Epelsa und Schenck in SAP. Für Waagen mit einem seriellen Anschluss gibt es einen zusätzlichen Adapter.
- Mit dem EWM-Connect-Modul können KEP-Dienstleister und Speditionen an das SAP Extended Warehouse Management (SAP EWM) angebunden werden. Der Versand kann somit aus einem mit der SAP-EWM-Anwendung geführten Lager erfolgen, wobei die Geschäftslogik des ERP-Systems genutzt wird.

Frachttabellen automatisch berechnen oder in Form eines Spot-Preises für eine einzelne Sendung ablegen. Das kann zum Beispiel der Tagespreis für einen Container sein, der per Seefracht nach Dubai geht. Preisdifferenzen zwischen den

Dienstleistern werden durch eine Vergleichskalkulation einfach und schnell ermittelt. Die geschätzten Frachtkosten aus dem Angebot lassen sich zum Zeitpunkt der Sendungsbeauftragung auch automatisch mit den zu diesem Zeitpunkt aktuell

it.x-press Core Paket	Dienstleisterübergreifende Funktionalitäten wie Sendungsauftragsverarbeitung, Stornierung, Drucksteuerung, Sendungsverfolgung, Monitoring und Reorganisation
it.x-press Partnermodule	Integration der jeweiligen Dienstleister-Services und Versandoptionen zur technischen Anbindung, Etikettendruck, Druck von Manifestlisten, Datenkonvertierung und Übermittlung sowie Sendungsverfolgung
it.x-freight charge Frachtkostenmodul	Integration der Frachtkostenschnittstelle der Dienstleister oder direkte Frachtkostenberechnung und Übernahme in den Vertriebsbeleg
it.x-pack Packtischenanwendung	Eigenständiges Modul zur effizienten Sendungsbearbeitung in der Lieferung, lieferübergreifend sowie im Transport
it.x-scale Waagen-Adapter	Direkte Integration von Waagen mit Schnittstelle der Hersteller Mettler Toledo, Bizerba, Pfister und SysTec

Das SAP-basierte Add-on it.x-press ist modular aufgebaut und dockt an die SAP-XSI-Standardschnittstelle (SAP Express-SHIP-Interface) an.

kalkulierten Kosten abgleichen; das sorgt für Effizienz in der Kostenkontrolle. Die SAP-Frachtkostenbelege werden automatisch erzeugt und mit den korrekten Frachtkosten befüllt, die dann auf den SAP-Kundenauftrag oder eine Kostenstelle gebucht werden. Auch Soll-Ist-Abweichungen, wie sie etwa durch ungeplante Zusatzgebühren bei der Zollabwicklung oder einen zweiten Zustellversuch entstehen, werden anhand der Leistungsart sofort erkannt. Die Mehrkosten müssen durch spezielle Freigabeverfahren bestätigt werden, danach werden sie über ein Regelwerk auf die Sachkonten verteilt.

Auch die Mitarbeiter am Packtisch profitieren durch die Packtischfunktionen des Add-ons von vereinfachten Arbeitsabläufen bei der physischen Verpackung der Ware. Alle Informationen dazu sind einheitlich auf einer Benutzeroberfläche gebündelt, unabhängig davon, ob der Verpackungsvorgang im SAP-Lieferungs- oder -Transportbeleg durchgeführt wird. Auch die Versandoptionen können nun direkt am Packplatz angepasst werden. Ist im SAP-System für einen Kunden der Standardversand in Form eines Service-Codes hinterlegt, kann dieser Status bei Bedarf jederzeit auf „Zustellung per Express“ geändert werden. Ebenso wird in der IT-Lösung der Versand von Gefahrstoffen abgebildet. Unter anderem wird geprüft, welche Packmittel für den Versand verwendet werden dürfen und wie Gefahrstoffe zu kennzeichnen sind. Gewichtsdaten aus elektronischen Wiegesystemen werden in die Packtischfunktionen eingebunden und dort direkt angezeigt. Auf diese Weise lässt sich im Versand nachprüfen, ob das im SAP-Materialstamm hinterlegte und das über eine Waage ermittelte Produktgewicht übereinstimmen. Bei signifikanten Abweichungen, die sich individuell von jedem Unternehmen über eine Erweiterung ausdragen lassen, kann

Die Integration der KEP-Dienste und Speditionen erfolgt entweder über die Middleware SAP NetWeaver Process Integration (SAP NetWeaver PI) oder über das vorkonfigurierte Connect-Modul des Add-ons. Dazu werden vorgefertigte Mappings sowie Integrationstemplates bereitgestellt, die auch den Wechsel des Versanddienstleisters vereinfachen. Konverter wandeln die Ausgangsnachrichten in die unterschiedlichen EDI-Formate der Dienstleister um und umgekehrt, Waagen sind über Adapter eingebunden. Die elektronisch übermittelten Rechnungen der KEP-Dienste und Speditionen werden per IDOC-Schnittstelle (INVOIC) direkt in den SAP-Rechnungseingang oder die logistische Rechnungsprüfung übernommen.

dann eine zusätzliche Endkontrolle erfolgen. Statusinformationen zur Sendung, wie etwa der Internetlink zur Sendungsverfolgung, lassen sich zum Zeitpunkt der Wareneingangsbuchung per E-Mail direkt aus dem Add-on an den Warenempfänger übermitteln. Nicht zuletzt bietet it.x-press auch ein Schnittstellenmodul, über das KEP-Dienste oder Speditionen per EDI direkt aus der Lageranwendung SAP Extended Warehouse Management (SAP EWM) mit einer Lieferung beauftragt werden können. Davon profitieren insbesondere Unternehmen, die einen Teil ihrer Lager mit dem Warehouse-Management-System von SAP (SAP WM) oder dem SAP Inventory Management (IM) verwalten, andererseits aber auch SAP-EWM-geführte Lager haben.

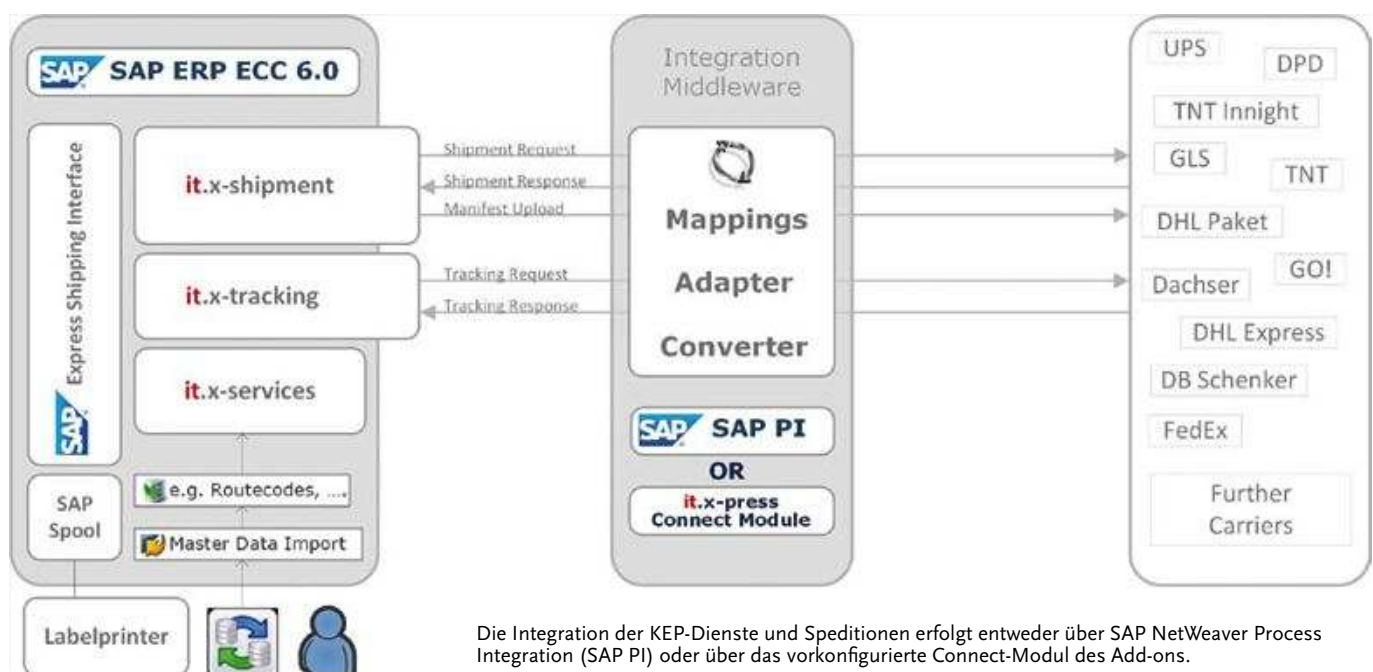
Fit für Gelangensbestätigung, Atlas und Co.

Das Add-on wird laufend weiterentwickelt und an die gesetzlichen Anforderungen angepasst. So muss ab Januar 2014 bei Lieferungen in das EU-Ausland zwingend mittels einer Gelangensbestätigung nachgewiesen werden, dass die Ware tatsächlich beim Empfänger angekommen ist. Dazu werden Informationen aus den Sendungsverfolgungssystemen der angebundenen Dienstleister regelmäßig – einmal oder mehrmals täglich – über eine

Track-and-Trace-Funktion in den VTRK-Datenbanktabellen des SAP-Systems abgelegt. Dadurch sind die Tracking-Daten zum Lieferstatus in der VTRK-Transaktion wie auch auf der Kopfebene des SAP-Liefer- oder Transportbeleges verfügbar. Der Zustellstatus kann automatisiert oder manuell über Auswertungen überwacht werden. Weiterhin ist es möglich, die notwendigen Belege und Ausfuhrdokumente für den Zoll vorab elektronisch an die beauftragten KEP-Dienste oder Speditionen zu übermitteln. Dadurch können die Versandunterlagen zeitnah bearbeitet und die Ware schneller verschickt werden – ein enormer Vorteil insbesondere bei Luftfrachttransporten. Aktuell wird das Add-on um ein Softwaremodul ergänzt, mit dem Firmen aus Deutschland beim Warenexport ein Atlas-konformes, weitgehend automatisiertes und vollständig in SAP integriertes elektronisches Ausfuhrverfahren mit der deutschen Zollbehörde durchführen können. Es soll ab dem Frühjahr 2014 unter dem Namen it.x-press-atlas verfügbar sein.

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

itelligence



Die Integration der KEP-Dienste und Speditionen erfolgt entweder über SAP NetWeaver Process Integration (SAP PI) oder über das vorkonfigurierte Connect-Modul des Add-ons.

GANZ EINFACH!



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

Einfach Code scannen und
mehr erfahren!



Integrierte IT-Systeme

Der Wandel der firmeneigenen IT zum Makler und Lieferanten von IT-Services erfordert ein flexibles Rechenzentrum. Der Weg dorthin führt über Integration, Standardisierung und Automatisierung. Integrierte IT-Systeme wie FlexPod können diesen Weg abkürzen und die Risiken eines IT-Strukturwandels abschwächen.

Von Herbert Bild, NetApp

Das Konzept, komplette, zentral gemanagte Stacks für Storage, Netzwerk und Rechenleistung vorkonfiguriert, getestet und validiert anzubieten, kam 2010 auf. Mittlerweile existiert ein veritables Marktsegment, dessen Wachstum auch Gartner und IDC beobachten. Nach Wegbereitern wie Cisco und NetApp mit der FlexPod-Lösung haben weitere große Hersteller der Branche nachgezogen und bieten gemäß dieser Grundidee verschiedene Lösungen an. IDC zum Beispiel unterscheidet zwischen den beiden Segmenten „Integrated Platforms“ und „Integrated Infrastructure“, zu der unter anderem auch FlexPod zählt.

Kompakt mit großer Wirkung

Integrierte IT-Systeme haben generell den Vorteil, den Kunden bei der Auswahl und Implementierung zu entlasten. Die Hersteller und deren zertifizierte Vertriebspartner übernehmen die Feinabstimmung der Hardware-Komponenten, die als Paketlösung bereits vorkonfiguriert sind. Für den Kunden bedeutet dies eine schnelle Implementierung. Zudem sind die mit einer IT-Umstellung verbundenen Risiken und Fehlerquellen deutlich reduziert. Investitionen sind folglich besser geschützt, und der Zeitpunkt ihrer Amortisierung tritt schneller ein. Hinzu kommt ein vereinfachtes Management, indem sämtliche Komponenten über eine einzige Oberfläche



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

verwaltet werden können. Die breitesten Einsatzmöglichkeiten und damit auch die größte Wirkung hinsichtlich Effizienz und Flexibilität liefern integrierte Referenzarchitekturen. Das gilt besonders

dann, wenn es sich um offene Systeme mit dedizierten Integrationen und programmierbaren Schnittstellen handelt. Zudem kommt es auf die Optimierung der Architektur für den Einsatz mit den Applikationen und Workloads des Kunden an. Vordefinierte Bauanleitungen, sogenannte Design Guides, helfen dabei. Sie verkürzen die Projektlaufzeiten und sorgen für eine reibungslose Inbetriebnahme. Für FlexPod beispielsweise sind bereits 50 Design Guides verfügbar. Das Portfolio wird regelmäßig erweitert.

Ein Datacenter-Modell für alle Fälle

Jede integrierte Referenzarchitektur ist so gut wie die Fähigkeiten und Funktionen der verwendeten Komponenten, die Modularität und Integrationsfähigkeit der Gesamtlösung, die Qualität der angebotenen Professional Services und die Auswahl an Gestaltungsoptionen. Kleinere Umgebungen, wie sie für das KMU-Segment und Zweigstellen typisch sind, lassen sich mit einer integrierten Referenzarchitektur ebenso ausstatten wie Enterprise Datacenter und Service Provider. Technisch gesehen ist dies nur eine Frage der Abstimmung der Gesamtkonfiguration auf die Workloads und den Performancebedarf. Generell bieten modulare Datacenter Stacks gegenüber siloartigen Einzellösungen eine deutlich höhere Effizienz: Weniger Hardware, Ressourceneinsatz und Managementauf-

wand helfen, die Kosten für Infrastruktur und Betrieb zu senken. Beliebige viele Applikationen und Workloads lassen sich damit in einer gemeinsamen Infrastruktur abbilden. Wird zudem sichere Mandantenfähigkeit unterstützt, lässt sich die komplette Infrastruktur logisch partitionieren, und die jeweiligen Mandanten erhalten virtuell eine dedizierte IT-Umgebung zur Verfügung gestellt. Eine derart hoch verdichtete Infrastruktur ist die ideale Grundlage für vereinfachte Prozesse, für Automatisierung und Standardisierung. Dass dabei für Ausfallsicherheit und Skalierbarkeit gesorgt sein muss, versteht sich von selbst. Im Verbund mit Cisco Nexus 7000 Switches zum Beispiel entsteht eine voll redundante, hochverfügbare und hochsichere Konfiguration für IP und Fibre-Channel-over-Ethernet Traffic. Die sichere Unterstützung beider Protokolle maximiert auch die Ressourcenauslastung und Wirtschaftlichkeit der Lösung. Skalierbarkeit muss Kapazität, Funktionen und die Kombination verschiedener Speichertechnologien (zum Beispiel Disk und Flash) umfassen, die als einheitlicher, logischer Pool gemanagt werden. Auf dieser Basis lässt sich ökonomisch mit virtuellem Storage Tiering arbeiten, wobei häufig abgerufene Daten direkt aus dem schnellen Cache statt von Disk bedient werden. Das System passt sich automatisch an das wechselnde Nutzungsverhalten an, verhindert Leistungsengpässe und liefert Echtzeit-Performance, um die I/O-Anforderungen in Umgebungen mit virtuellen und physischen Systemen zu erfüllen. Eine integrierte Referenzarchitektur auf dieser Basis bietet ein Höchstmaß an Sicherheit, Effizienz und Flexibilität – unabhängig davon, welche Art Service Level Agreements umgesetzt werden sollen. Hilfreich für Automatisierung und Management ist die Integration mit Cisco UCS Director: Eine komplette Infrastruktur kann so binnen weniger Minuten einsatzbereit sein.

Maßkonfektion für den SAP-Betrieb

Im Rahmen des FlexPod-Konzepts besteht eine anpassbare Konfiguration speziell für SAP-Applikationen. Die Basiskomponenten Unified Storage und Datenmanagement von NetApp sowie Unified-Computing-Systeme und Switches von Cisco werden hier um Virtualisierungssoftware von VMware ergänzt. Da alle Komponenten optimal abgestimmt und vorkonfiguriert sind, ist die Infrastruktur schnell startklar: als Basis für virtualisierte SAP-Landschaften, für den Betrieb in einer Cloud im eigenen Unternehmen oder als Service Plattform für Provider. Um Kunden im Supportfall schnell und unkompliziert zu unterstützen, haben sich die drei Hersteller zu einem kooperativen Supportmodell verpflichtet. Aufgrund der offenen FlexPod-Architektur lassen sich IT-relevante

Prozesse bis hin zum Self-Service-Portal automatisieren und orchestrieren. Sichere Mandantenfähigkeit sorgt dafür, verschiedene Kunden und beliebig definierte Organisationseinheiten sicher voneinander getrennt auf derselben Plattform verwalten zu können. Die durchgängige Virtualisierung der Infrastruktur ermöglicht höchste Mobilität und Flexibilität: SAP-Systeme, virtuelle Maschinen und Daten sind zwischen virtuellen und physischen Komponenten frei beweglich. So können Kunden jeden Service beliebig verlagern und Loadbalancing und Ressourcenallokation optimieren. „FlexPod Datacenter for SAP Applications“ ist jedoch mehr als ein integriertes IT-System. Das Besondere sind die enge Verzahnung mit der SAP-Applikationsebene, die nahtlose Verwaltung über NetWeaver Landscape Virtualization Management (LVM) sowie vorgefertigte Use Cases und Templates. Letztere eignen sich für wiederkehrende Prozesse wie SAP-Systemkopien für Test und Entwicklung und für die Datensicherung direkt auf dem Storage mit konsistenten Backups und Restores. Service Provider beispielsweise können mithilfe von Templates schnell und zuverlässig angepasste SAP-Systeme für Neukunden provisionieren und einführen. Die Möglichkeit, einfach, schnell, zuverlässig und automatisiert SAP-Systeme zu kopieren, ist für Entwicklungs-, Test- und Upgrade-Szenarien generell von großem Vorteil.

Die bereits erwähnte Fähigkeit der sicheren Mandantenfähigkeit beschleunigt den gesamten Provisionierungsprozess, da jedes SAP-System in einer vollständig isolierten Umgebung läuft. Dadurch müssen weder SAP SID noch Hostnamen geändert werden, sodass SAP-Systeme ohne Einfluss auf die Produktion geklont werden können. Systemklone, also Du-

plikate von Produktivsystemen mit identischen Daten und Konfigurationen, helfen Fehler zu finden, zu analysieren und zu korrigieren. Auch sind funktionale Änderungen oder neue Upgrades in einer geklonten Umgebung vorab ausführlich testbar. In beiden Fällen wird das Risiko ungeplanter Ausfallzeiten erheblich verringert. Dies macht sich vor allem bei Systemkopien bezahlt, die anschließend verändert werden müssen, damit beispielsweise ein neues Kundensystem mit individuellen Konfigurationen entsteht. Manuell durchgeführt kann diese Nachbearbeitung mehrere Tage in Anspruch nehmen. Dank der Integration mit SAP NetWeaver LVM dauert sie nur noch wenige Stunden.

FlexPod für Hana

Der Modularität und Integrationsfähigkeit der FlexPod-Architektur sind kaum Grenzen gesetzt. Der Wechsel auf leistungsstärkere Komponenten ist ebenso einfach möglich wie der Einsatz mit Hana. Als Memory-basierte Appliance mit maximal vier Terabyte interner Speicherkapazität benötigt Hana häufig eine Scale-out-Lösung. Dies ist der Fall bei steigendem Kapazitätsbedarf sowie bei Geschäftsanforderungen. NetApp Storage ist für Hana im Verbund mit unter anderem Serversystemen von Cisco zertifiziert. Hana kann folglich ohne Adaptionen oder proprietäre Software mit der FlexPod-Architektur in eine Gesamtlösung eingebunden werden. Dadurch stehen sämtliche FlexPod-Eigenschaften und -Funktionen in der gewohnten Qualität, Einfachheit und Performance zur Verfügung – einschließlich der eingebauten Intelligenz für den effizienten und flexiblen Betrieb von SAP als Service.

www.netapp.com

Checkliste – Wann eine integrierte Infrastruktur die richtige Lösung für den SAP-Betrieb ist:

- ✓ Ihre IT-Organisation will die Kosten für den SAP-Betrieb senken
- ✓ Sie wollen wiederkehrende Prozesse für Test und Entwicklung, Datensicherung und Archivierung automatisieren, beschleunigen und standardisieren
- ✓ In Ihrer SAP-Infrastruktur stehen maßgebliche Komponenten wie Server, Netzwerkprodukte oder Storage zur Erneuerung an
- ✓ Ihre IT-Organisation kann SAP-Applikationen nicht schnell genug implementieren und kann mit dem Tempo geschäftlicher Anforderungen nicht Schritt halten
- ✓ Sie wollen im Supportfall schnell und einfach konkrete Unterstützung und keine langwierige Klärung von Zuständigkeiten der beteiligten Hersteller
- ✓ Ihr Unternehmen erwägt die Einführung einer privaten Cloud für den SAP-Betrieb
- ✓ Sie würden gerne möglichst viele Applikationen in derselben Infrastruktur laufen lassen
- ✓ Ihr Unternehmen sucht Möglichkeiten, die SAP-Landschaft effizienter und flexibler zu betreiben, und erwägt auch die Einführung von Hana
- ✓ Sie verwenden bereits eines oder mehrere Produkte, die in einer Referenzarchitektur kombiniert werden

Potenziale der Datenbank voll ausschöpfen

Hana spricht SQLScript

Ein wichtiger Faktor bei der Umstellung auf Hana ist SQLScript. Was es mit SQLScript auf sich hat und welche Vor- und Nachteile es gegenüber dem klassischen ANSI-Standard SQL bietet, wird im folgenden Artikel beschrieben.

Von Marco Harpenschläger und den Koautoren Andreas Fuchs, Sebastian Elbin und Matthias Gehre, Contrimo

SQLScript ist ein zentraler Aspekt der Hana-Datenbank, der für Performance-Verbesserungen von zentraler Bedeutung ist. So kann beispielsweise eine Schwachstelle in SAP-Systemen – der Flaschenhals zwischen Datenbank- und Anwendungsserver – mithilfe von SQLScript effektiv beseitigt werden. Mit SQLScript stellt SAP eine Erweiterung des ANSI-Standard SQL bereit. Sie verfügt über funktionale und prozedurale Erweiterungen und bietet zudem die Möglichkeit, lokale Variablen für Strukturen und Tabellen zu definieren. Diese werden primär zur Erstellung gespeicherter Prozeduren genutzt. SQLScript kann auch in Calculation Views eingesetzt werden, die in der Regel analytische Views verbinden (zum Beispiel Ist- und Plankosten).

Warum SQLScript?

SQLScript stellt die nötigen Sprach-elemente bereit, um datenintensive Logik beziehungsweise Operationen des Applikationsservers zu migrieren. Nur so kann der Austausch großer Datenmengen zwischen Datenbank- und Anwendungsserver minimiert und das volle Potenzial von Hana ausgeschöpft werden. Bei Verwendung von klassischem SQL muss jedes Ergebnis zur Anwendungsebene zurückgegeben werden. Komplexe SQL-Befehle, die zum Beispiel Joins enthalten, werden häufig vermieden, da sie schwer lesbar und meist zu kompliziert sind. Daher erfolgt eine Aufteilung in mehrere SQL-Anweisungen. Dies ist nicht effizient, da mehrfach zwischen Datenbank- und Anwendungsserver hin- und hergesprungen werden

muss. SQLScript hingegen verbindet einzelne Teilabfragen und transformiert diese automatisch in eine komplexe Anweisung. Darüber hinaus sorgt der SQLScript Compiler dafür, dass Abfragen, wenn möglich, parallelisiert werden, sodass die Massive-Parallel-Processing-Architektur von Hana genutzt werden kann.

ABAP versus SQLScript

Mit Hana kann zwar auch weiterhin das klassische Modell (ABAP-Anwendungen mit SQL) genutzt werden. Allerdings werden durch die Migration einer klassisch-relationalen Datenbank zur Hana-Datenbank, ohne sonstige Anpassungen der Anwendungen, die Möglichkeiten von Hana nicht voll genutzt. Das Ziel einer Migration zu Hana sollte daher sein, möglichst die gesamte Datenberechnungslogik auf der Hana-Datenbank auszuführen (Code Pushdown) und am Ende nur das aufbereitete Ergebnis an den Anwendungsserver zu übermitteln. Im Vergleich zu SQL ist SQLScript in der Lage, auch komplexe Berechnungen auszuführen. Zudem ist der Einsatz von Kontroll- und Geschäftslogik möglich. Ergebnisse von SQL-Abfragen müssen in der Regel entweder direkt an den Anwendungsserver geschickt oder in global sichtbaren Views festgehalten werden. SQLScript schafft hier Abhilfe, indem lokale Variablen deklariert werden können, die Zwischenergebnisse speichern. SQL-Befehle liefern immer nur genau ein Ergebnis, SQLScript-Prozeduren hingegen mehrere. Beispielsweise können mehrere SQL-Befehle durchgeführt und alle Ergebnisse auf einmal an die Anwendung zurückgeliefert werden. SQLScript-Prozeduren sind modular und wiederverwendbar, da sie im Gegensatz zu SQL-Views Import- und Export-Parameter besitzen.

Deklarativ

- Typische SQL-Befehle wie SELECTS
- Calculation Engine (CE) Funktionen

Orchestrativ

- Data definition wie u.a. Create schema
- Data manipulation language (z.B. Insert)

Imperativ

- IF-, ELSEIF-, ELSE-, CASE-, FOR (Loop)- und EXCEPTION Statements

Struktur- und Sprachelemente von SQLScript.

In SQLScript ist es möglich, global oder lokal gültige Tabellentypen zu definieren, um diese als Parameter zu verwenden.

SQLScript und Parallelisierung

Bei Verwendung imperativer Logik in SQLScript-Prozeduren wird der parallele Verarbeitungsmodus verlassen. Ein Rücksprung in dieser Prozedur ist danach nicht mehr möglich. Beim Verlassen des parallelen Verarbeitungsmodus werden auch solche Anweisungen sequenziell verarbeitet werden, die ohne den Wechsel parallelisierbar wären. Es existieren noch weitere Fälle, in denen durch die Verwendung imperativer Logik in den SQLScript-Prozeduren der Parallelisierungs-Modus abgeschaltet wird: SQL-Befehle, die nicht in einer Variable abgefangen werden, Zugriff auf lokale, skalare Variablen/Parameter, Read/Write-Prozeduren sowie beim Einsatz der Data Definition und Data Manipulation Language. Ein sorgfältiges Design des Programmablaufs ist daher essenziell. So sollten beispielsweise sämtliche Befehle zur Ablaufsteuerung (If, Else, Case) in eine separate Prozedur ausgelagert werden.

SQLScript wird in der Calculation Engine innerhalb der Hana-Datenbank ausgeführt und verarbeitet. Wesentlich ist, dass die Hana-In-memory-Datenbank verschiedene Engines nutzt, um für jeden Anwendungsfall eine optimale Performance zu bieten. Gibt es nun Standard-SQL-Befehle in SQLScript-Prozeduren, so muss für deren Verarbeitung zwischen Calculation Engine und SQL Optimizer gewechselt werden, was die Performance erheblich verschlechtert. Daher wurden die wichtigsten SQL-Befehle überarbeitet und direkt als CE-Functions in die Calculation Engine eingebunden. Folglich soll-

ten entweder immer nur SQL-Statements oder nur die CE-Funktionen in Stored Procedures verwendet werden.

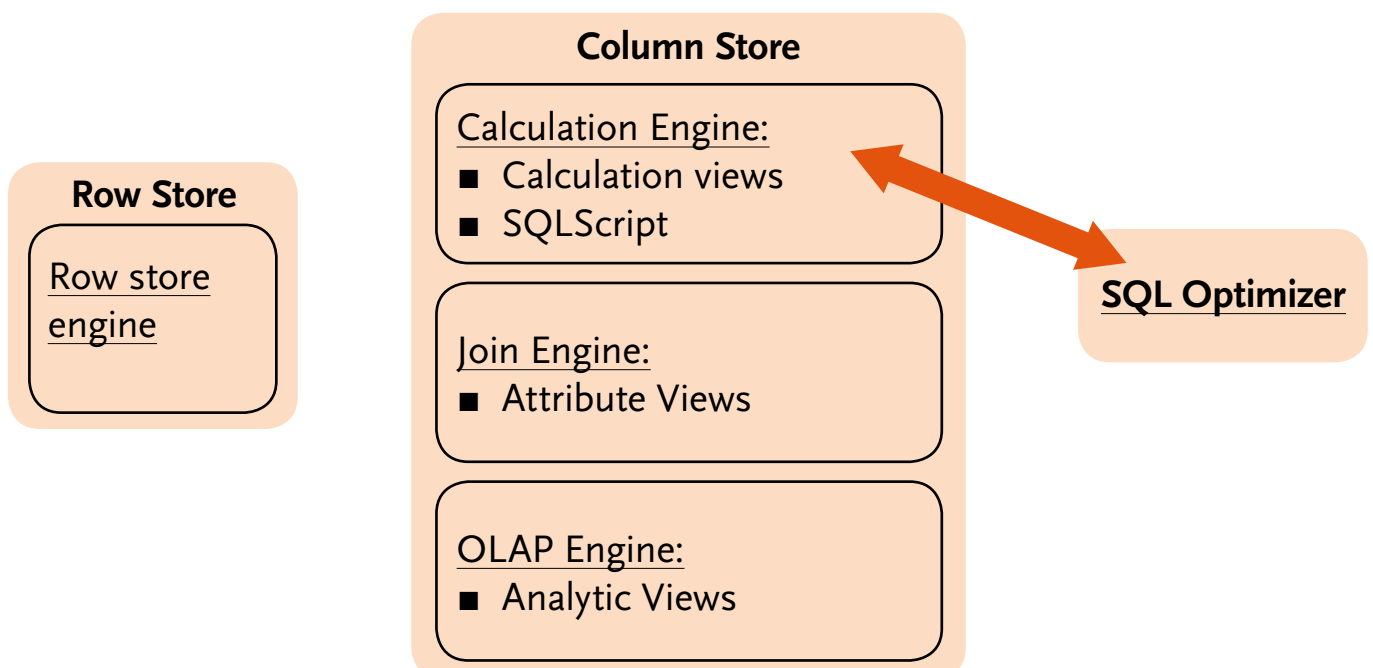
Wenn man bedenkt, dass auf einer Datenbank nicht nur eine, sondern einige Hundert Anfragen parallel verarbeitet werden müssen, bietet SQLScript hier ein großes Potenzial, um die Leistung der Gesamtdatenbank zu steigern. Unter realen Bedingungen kann allein das schon bedeuten, dass sich die Datenbank mit fast 100 Prozent an ihrer Leistungsgrenze befindet und somit nahezu stillsteht oder mit nur 30 Prozent auf die nächste Anforderung wartet. Das Praxisszenario zeigt, dass SQLScript gegenüber klassischem SQL viele Vorteile bietet. Hierzu gehören die geringere Komplexität und bessere Transparenz der Anweisungen. Darüber hinaus weist SQLScript eine wesentlich bessere Performance auf. Je größer die Datenmengen und je höher die Komplexität, desto sinnvoller ist der Einsatz von SQLScript. Wesentlich für eine erfolgreiche Migration auf Hana ist eine vorausschauende Planung der SQLScript-Prozeduren, um spätere Probleme und Leistungseinbußen zu vermeiden. Zusätzlich bietet SQLScript viele Erweiterungen zum klassischen SQL, wie beispielsweise Ein- und Ausgabeparameter für Prozeduren, multivariate Ergebnisse, lokale Variablen sowie Sprachelemente zur Steuerung der Business Logik (If, Else, Case). Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass mit SQLScript ein Werkzeug zur Verfügung steht, um wesentliche Teile des Applikationsservers auf die Hana-Datenbank auszulagern. SQLScript sollte daher einen zentralen Aspekt bei der Einführung von Hana darstellen.

www.contrimo.com

Bei der hier abgedruckten Version handelt es sich um einen Auszug aus dem Originaltext. Eine Vollversion dieses Artikels inklusive Beispielszenario finden Sie unter <http://www.contrimo.com/services/ueberblick-taetigkeitsfelder/sap-hana> bzw. durch scannen des QR Codes.



Marco Harpenschlager ist Bereichsleiter Business Intelligence bei Contrimo. Der studierte Wirtschaftsinformatiker arbeitet seit fast zehn Jahren im SAP-Umfeld. Sein Schwerpunkt ist die Konzeption und Einführung moderner Business-Intelligence- und Business-Warehouse-Architekturen und -Anwendungen.



Engines der Row und Column Stores mit den Objekten, die sie verarbeiten.

SAP ERP integrierte Windows 8 Apps: mobil und stationär

ERP-Surface

Mit Windows 8 kam die Antwort von Microsoft auf den Apple-Vormarsch recht spät. Dafür aber mit einem Konzept, das die Business-Welt aufhorchen lässt. Das gewohnte Desktop-Windows wird mit der Tablet-Welt verbunden.



© CLIPAREA | Custom media, Shutterstock.com

Der Arbeitsplatzlaptop und das Tablet für unterwegs können in einem Gerät vereint werden. Dies lässt Nutzenpotenziale vermuten, die mit einem iPad allein nicht geboten werden können. Mit dem Microsoft Surface stellt Microsoft auch gleich die passende Hardware zur Verfügung. Auch viele andere Hardwarehersteller haben inzwischen faszinierende Hardware im Sortiment.

Die Ingenieure von Smart Enterprise Solutions wollten wissen, welches Potenzial mit den neuen Geräteklassen für das Business wirklich sinnvoll nutzbar ist. Es ging dabei nicht um Standardfunktionen wie E-Mails, Kalender oder vereinzelte Business Reports, die auch ein iPad bietet. Es stand der Businessprozess im Fokus, und wie dieser auf

einem Windows 8 Pro Tablet abgebildet wird. Man wählte den Lead-to-Order-Prozess, das typische CRM-Vertriebs-szenario. Der Anspruch war, die komplette Funktionalität des Prozesses im SAP abzubilden und zwar integriert in ERP, nicht wie bei anderen Anwendungen mit doppelter Datenhaltung und zusätzlichen Schnittstellen. Die Basis im Backend bildet SAP ERP. Man setzte auf das SAP-integrierte Smart-Business-Framework auf, das die Funktionslogik und die Datenversorgung aus dem SAP-System übernimmt und über eine Integrationsschicht dem Frontend-System (hier Windows 8) verfügbar macht. Durch dieses Architekturkonzept ist es möglich, wahlweise unterschiedliche Frontend-Systeme parallel zu nutzen – alle mit derselben Datenquelle: SAP. In diesem Fall eine Windows 8 App und

eine klassische .Net-Oberfläche im Microsoft-„Look and Feel“ für den Windows-Desktop. Die App für den Tablet-Modus unterwegs, die Desktop-App für den Arbeitsplatz im Büro. Und das alles auf einem Gerät, in diesem Fall dem Microsoft Surface Pro.

Der Startbildschirm der Smart Sales App gibt einen Überblick über die aktuelle Ergebnissituation, die die zugeordneten Aufgaben wie Routenplanung und Listen der Kunden den Aktivitäten und Vertriebsprojekten (Opportunities) zuweist. Von dort aus kann man im Drill-Down-Verfahren die Details der einzelnen Objekte aufrufen bis hinunter zu Angeboten und den zugeordneten Dokumenten. Die Erfassung von Besuchsberichten direkt in der App, das Suchen und Ändern von

Adressdaten, das Anlegen oder Ändern von Angeboten sowie der Zugriff auf das persönliche Sales-Kit mit Präsentationen und Dokumenten ist ebenfalls möglich. Windows-8-Features zur Vereinfachung der Bedienung stehen zur Verfügung, wie etwa Vertriebsprojekte oder wichtige Kunden direkt auf die Startseite von Windows 8 pinnen. Alle Daten kommen direkt aus SAP ERP. Alle im mobilen Betrieb benötigten Funktionen und Daten sind sowohl online als auch offline verfügbar. Dafür sorgt die Integrationsschicht des Smart-Business-Frameworks. Zurück am Arbeitsplatz mit Docking Station, Maus und Tastatur steht die Anwendung auch als Desktop-Anwendung zur Verfügung. Diese User-Interface bietet erweiterte Funktionen, die auf dem Tablet für mobile Zwecke nicht benötigt werden, wie etwa ausführliche Berichte und Reports, die Pflege von Materialien oder die Integration anderer Businessanwendungen.

Smart-Sales deckt einen Vertriebsprozess ab, der mit Kundeninformationen, Vertriebsprojekten, Angeboten und Aufträgen arbeitet. Diesen Vertriebsprozess findet man meistens beim Verkauf komplexer Produkte und im Projektgeschäft. Für den Verkauf von Produkten im direkten Kundengespräch stehen die Produktpräsentation und die Auftragsaufnahme am Point of Sale im Vordergrund. Diese

Art von Vertriebsprozess findet man vielfältig im Vertrieb von Fertigprodukten an den Handel, Dienstleister, Handwerker etc. Hier spielen die hochauflösenden Displays der Windows 8 Tablets ihre Stärken aus. Der Vertriebsmitarbeiter füllt die Warenkörbe für die Kunden schon bei der Besuchsvorbereitung am Arbeitsplatz mit der Desktop-App, die Artikel und Mengen der letzten Bestellung kommen als Vorschlag direkt aus SAP. Beim Kunden angekommen hat er den Warenkorb mit den kundenindividuellen Preisen bereits parat. Bei der Präsentation der Artikel werden die Artikel, die den Kunden noch interessieren

könnten, die andere auch kaufen oder Topseller zusätzlich angeboten. Sämtliche Daten stammen direkt aus SAP – inklusive der Artikelbilder. Ist die Auswahl gemacht, erfolgt die direkte Übernahme der Auftragspositionen und Bestellmengen in einen SAP-Auftragsbeleg.

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

Smart  Enterprise Solutions

Smart Business Framework

- Framework für schnelle und flexible Multi-Frontend-Anwendungen mit SAP
- Trennung von Funktions-, Daten- und Präsentationsschicht in SAP
- Unterstützte Frontend-Technologien: Microsoft Windows 8, Apple iOS, HTML5 und MS Windows 7 (Desktop)
- Online-/Offlinefähig für den mobilen Einsatz
- Fertige Lösungen für diverse Prozesse wie Vertrieb, Service, Instandhaltung, Projekte
- SAP-zertifiziert
- 100% SAP-kompatibel inkl. SAP Hana
- Nutzt alle SAP-Services, wie Berechtigungen, Rollen, Sperrkonzept, Sprachen etc.
- SAP-Add-on mit eigenem Namensraum
- Developer Studio für Eigenentwicklung
- Keine zusätzliche Infrastruktur nötig



E-world
energy & water

11.-13.2.2014
Essen / Germany

con | energy

MESSE
ESSEN
Place of Events

INNOVATION IN DER ENERGIEWIRTSCHAFT – WELCHE SIND DIE METHODEN UND VERFAHREN VON MORGEN?

► Aktuelle Entwicklungen im
Portfolio- und Risikomanagement

► Customer Care

► Datenschutz und IT Security
bei Smart Meter Systemen

► Smarter Europe –
Smart Energy at the crossroad
of engineering, economics and
computer science

PROGRAMM UND ANMELDUNG FINDEN SIE UNTER
www.e-world-essen.com/kongress



LINUX

Nutzenstifter

Etliche Neuerungen stellt das kürzlich erschienene SLES 11 SP 3 for SAP Applications Anwendern bereit – inklusive Hana-zentrierten Features. Im Folgenden ein Überblick über die wichtigsten neuen Linux-Betriebssystemplattformfunktionen.



Von **Friedrich Krey***

Man könnte es so formulieren: Eine Betriebssystemplattform ist nicht alles, aber ohne sie ist alles nichts. Bei jeder IT-Systemumgebung gehört sie schlichtweg dazu. Und natürlich schreiten die Weiterentwicklungen bei diesen Plattformen voran – in vielerlei Hinsicht. Längst ist sie für mehr zuständig als nur für die reine Steuerung maschinenabhängiger Befehle. So wird natürlich auch SLES for SAP Applications, entwickelt von Suse in der Firmenzentrale in Nürnberg, weltweit erfolgreich eingesetzt. SLES 11 SP3 hat zahlreiche Neuerungen im Gepäck, allesamt aufbauend auf Bewährtem. Berücksichtigt wurden dabei viele Elemente, auch solche von SAP – bei einer Co-Innovation an und für sich normal. Allerdings dreht sich auch hier das Innovationsrad mit zunehmender Geschwindigkeit.

Hana im Blick

So werden mit SLES 11 SP3 die neuesten Intel- und AMD-Chipsets, wie zum Beispiel Intel-Ivy-Bridge und AMD-Opteron 6000, unterstützt. Ziel hier: die Realisierung weiterer performanter SAP-S&D-Benchmarks. Und zwar vor allem mit der Möglichkeit, noch größere Memory-Volumina abzubilden. Im Fokus steht dabei ganz klar SAP Hana. Weiter im SLES-11-SP3-Tornister: eine erweiterte SLES-Scale-out-Unterstützung. Bereitgestellt werden hier ein schnelleres System-Interconnecting und Möglichkeiten der Standardisierung der Netzwerkkon-

vergenz. Konkret können jetzt schnellere System Interconnects erfolgen: im Bereich Fiber Channel 8G/16G, im Bereich Ethernet-Adapter 10G/40G. Ferner gibt es eine Netzwerk-File-Systemoptimierung durch Ipv6-Support für NFSv3 und NFSv4. Zudem lässt sich mit dem LVM-Thin-Provisioning eine bessere Speichernutzung bei Over-Commit erzielen.

Erweiterte Security

Im Bereich Sicherheit zieht ein vom Desktop kommender Standard in SLES for SAP Applications ein. Das Unified Extensible Firmware Interface, kurz UEFI, beschreibt die zentrale Schnittstelle zwischen Firmware, Hardware und Betriebssystem. Es sitzt logisch gesehen unterhalb des Betriebssystems und stellt den Nachfolger des PC-Bios dar. Ein Bestandteil aktueller UEFI-Versionen ist Secure Boot, das das Booten auf vorher signierte Bootloader beschränkt und so Schadsoftware oder andere unerwünschte Programme am Startvorgang hindert. Über das Verfahren des UEFI Secure Boot wird dem SAP-Anwender ein Verfahren zur Sicherung und Härtung der SLES-for-SAP-Applications-Systeme an die Hand gegeben. Zum Thema Systemmanagement wurde Yast ebenfalls zum einzigartigen, lokal hochintegrierten Managementwerkzeug für SLES for SAP Applications weiterentwickelt und bietet Support für den SAP Software Provisioning Manager. Ziel und Nutzen hier: die vereinfachte Provisionierung von SAP-Systemen. Die Einfachheit der Anwendung von Yast inklusive einer effektiven Lernkurve soll Trainingsaufwände reduzieren. Nebenbei bemerkt profitiert die

Hana-Plattform für SAP Business One hier besonders, da es jetzt möglich ist, eine angepasste Appliance mit deutlich reduziertem Zeitaufwand zu installieren und konfigurieren. Und zwar, um schlussendlich eine „ready-connect-delivery“ zu bewerkstelligen.

Optimierte Automatisierung

Automation für Rechenzentrums-Massen-Deployments lassen sich via AutoYast umsetzen. Mit dem ZYpp steht der derzeit schnellste Open Source Update Stack zur Verfügung. Zypp steuert multiple installierte Packungsversionen und induziert dabei eine verbesserte Verlässlichkeit und Verfügbarkeit durch reduzierte Downtimes. Gerade im SAP-Umfeld ein Muss. Spannend wird es bei automatisierten Migrationen, in aller Regel durchgeführt von der SAP-Basis. Beispielsweise von SLES 10 SP4 auf SLES 11 SP3 und SLES 11 SP2 auf SLES 11 SP3. Der Clou: Eine „unattended Migration“ kann nun mit Bordmitteln von SLES umgesetzt werden. Das reduziert massiv die SAP-Basis-Aufwände. Wird dann noch der Suse-Manager zur Abbildung eines Staging-Verfahrens (Entwicklung, QA, Produktion) eingesetzt, ist es möglich, einen noch nutzenbringenderen Automationsgrad im Bereich Upgrades/Migration zu erzielen.

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



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

~~E3~~ EXTRA

www.E-3.de ■ www.E-3.at ■ www.E-3.ch

Dezember 2013/Januar 2014

SAP Business All-in-One

Branchenlösungen, HANA-Add-on und On-demand

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



All-in-One-Branchenlösungen versus Hana-Plattform-Denken



Peter M. Färbing,
Chefredakteur
E-3 Magazin

Alles bleibt besser

Wenig Reaktionen gab es in der SAP-Partnerlandschaft auf dieses E-3 Extra SAP Business All-in-One. Erfolgsmeldungen von Partnern gibt es wie Sand am Meer. Stimmen diese Meldungen auch? Stimmt der Pressejubiläum mit der gelebten Praxis überein?

Ein Ruck geht durch die SAP-Community. Der oberste Technologieguru des ERP-Konzerns hat den Branchenlösungen und Geschäftsprozessen eine Abfuhr erteilt. Das in Software customized Wissen über Betriebswirtschaft stand vierzig Jahre unangefochten an der Spitze der SAP'schen Handlungsmaxime. SAP Chief Technology Officer Vishal Sikka erklärte diesen Herbst aber den Plattform-Gedanken zur treibenden und entscheidenden Kraft. Naturgemäß meinte er damit die Hana-Plattform, die zukünftig das ganze SAP-Universum tragen muss.

Hana soll eine Innovation sein. Es soll Informatiker geben, die sich für Hana begeistern. Glaubt man aber den Analysten von Gartner, dann sind weltweit die CIOs anderer Meinung: Der Einfluss auf die zukünftige Gestaltung einer IT-Landschaft ist aus Richtung SAP sehr gering. In den vergangenen zehn Jahren soll er sogar höher gewesen sein. Trotz Hana und anderer SAP-Innovationen schrumpft laut der CIO-Umfrage von Gartner der technologische Einfluss von SAP: Die Analysten von Gartner haben weltweit die CIOs nach deren Perspektive hinsichtlich Informationstechnologie befragt. Welche IT-Firma hat in den vergangenen zehn Jahren und will in den kommenden zehn Jahren die IT-Landschaft am meisten beeinflussen? Kurz gesagt: Wer hat das Zeug zum Megatrend? Gartner bekam mehr als 2000 Antworten aus 36 Industrien und 41 Ländern. Für SAP ist es ein desaströses Ergebnis! Die Wirkung von Hana außerhalb von Walldorf und Palo Alto, USA, scheint gegen null zu gehen. Hana kann eine gute In-memory-Datenbank sein. Intern ist die ganze SAP in eine Hana-Euphorie abgetaucht. Extern bewirkt die Innovation von SAP-Mitgründer Hasso Plattner und CTO Vishal Sikka kaum etwas.

Was könnten die Ursachen dafür sein? Selbst die Gartner-Analysten loben die technische Innovation einer Hana-Datenbank. Allgemein könnte man formulieren, der IT-Markt ist noch nicht reif für diese Innovation, das greift aber zu kurz. Wahrscheinlicher ist es hausgemacht: SAP versucht viel zu viel in zu kurzer Zeit zu erreichen, und wenn etwas erreicht wurde, wird es traditionell sehr schlecht kommuniziert und vermarktet. An den Produkten Oracle, IBM DB2 und Microsoft SQL Server hat die SAP-Community erfahren, wie lange es dauert, marktreife und robuste Versionen zu schaffen. Selbst technologische DB-Nischenaufgaben wie die Numa-Fähigkeit brauchen Jahre der Entwicklung. SAP will die Community immer wieder glauben machen, dass

im eigenen Haus alles im Jahreszyklus von einer SAP TechEd zur anderen gelöst wird. Eine drei Jahre alte Datenbank mit vollkommen neuen Konzepten soll jetzt schon SAP-Business-Suite-fähig sein? Hier haben die meisten CIOs ganz natürliche Zweifel. In Summe soll es zum Jahresende weltweit 25 SAP-Bestandskunden geben, die Teile der Suite auf Hana operativ laufen haben. Eine sehr bescheidene Zahl, wenn man den Aussagen der SAP glaubt, dass es sich mit Suite on Hana um ein strategisches Produkt handelt. Bei SAP selbst läuft seit etwa einem halben Jahr CRM auf Hana und seit wenigen Wochen ERP. Über eine komplette, operative Installation der Business Suite auf Hana ist in der SAP-Community nichts bekannt. Die Gartner-Analysten raten somit auch zur Zurückhaltung und genauen Beobachtung der SAP-Referenz-Szene. Die nach außen gerichtete Wirkung der Innovation „Hana“ ist weitgehend ausgeblieben, was insbesondere schmerzlich sein dürfte, weil das Produkt selbst nun schon seit mehr als drei Jahren am Markt ist. Aus einer allgemeinen CIO-Perspektive dürfte somit SAP weder mit Hana noch anderen Innovationen den IT-Markt beeindrucken. Ganz im Gegenteil: Die Bedeutung der Einflussnahme sinkt laut Gartner von fünf Prozentpunkten für die vergangenen zehn Jahre auf nur noch zwei Prozentpunkte und ist damit am niedrigsten von allen bewerteten IT-Firmen (siehe Seite 22 dieser Ausgabe).

„Alles bleibt besser“ bedeutet, dass naturgemäß die SAP-Partner-Community weiterhin auf die bewährten betriebswirtschaftlichen Branchenlösungen setzen wird. Die Bedeutung von All-in-One ist unzweifelhaft vorhanden. SAP hingegen sieht seine Zukunft auf Basis der Hana-Plattform, was ein riskantes Spiel ist, weil es das Alleinstellungsmerkmal von SAP korrumpiert: Mit All-in-One und der ERP-Kompetenz sind SAP und die Partner Weltmarktführer. Als Plattform-Anbieter ist SAP einer unter vielen. Bleibt zu hoffen, dass zukünftig die SAP-Partner wieder verstärkt die Vorzüge der All-in-One-Plattform kommunizieren: Tu Gutes und rede darüber!

Peter M. Färbing
Chefredakteur E-3 Magazin



SAP ERP Branchen-Ausprägung für den Technischen Großhandel mit FIS/wws®

Die passende Ware zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu haben, ist für den Handel der kritische Erfolgsfaktor. Warenwirtschaftssysteme für den Technischen Großhandel müssen deshalb in erster Linie in der Lage sein, das Management der Warenverfügbarkeit und -verteilung zu optimieren. Dies umfasst die Planung von wirtschaftlichen Warenverfügbarkeiten, die Steuerung von Warenströmen sowie eine effiziente Auftragsabwicklung. Keine leichte Aufgabe. Die FIS GmbH nimmt sich ihr an: mit ihrem Branchentemplate für die Warenwirtschaft im Technischen Großhandel und weiteren Zusatzmodulen zur Optimierung entscheidender Geschäftsprozesse.

Um den Anforderungen des Technischen Großhandels gerecht zu werden, hat die FIS GmbH – SAP Gold Partner und Full-Service-Anbieter rund um SAP – im SAP Operations insbesondere den Vertrieb (SD) und die Materialwirtschaft (MM) optimiert und ergänzt. Das Ergebnis heißt FIS/wws®. Die Warenwirtschaftslösung für den Technischen Großhandel wird seit 1996 permanent weiterentwickelt und aktuell von mehr als 20 000 SAP-Usern aus unterschiedlichen Subbranchen des Technischen Großhandels genutzt. In der Region D-A-CH ist das SAP-Systemhaus aus Süddeutschland mit seinem Branchentemplate bereits Marktführer, fünfzehn weitere Sprachversionen stehen für den weltweiten Einsatz bereit.

Entwicklung aus Kundensicht

Ein Grund für die andauernd positive Resonanz am Markt: FIS hat ihre Branchenlösung gemeinsam mit ihren Kunden entwickelt. So sind zahlreiche, perfekt auf die Anforderungen der Branche abgestimmte Zusatzfunktionen zum SAP-Standard entstanden: Kernprozesse und etliche Funktionen, wie Standardauftrag, Barverkauf, Thekengeschäft, Retourenmanagement und vieles mehr, sind in FIS/wws® bereits branchengerecht vordefiniert. Auch Organisationsstrukturen – Verkaufsorganisationen, Einkaufsgruppen, Verkaufswege etc. – werden mit FIS/wws® ausgeliefert und direkt eingespielt. Beides gemeinsam bewirkt eine drastische Reduzierung von sowohl Projektaufwand als auch Projektlaufzeit. So lassen sich Einführungsprojekte schnell, kostengünstig und damit risikofrei realisieren. Der Kunde profitiert damit direkt von Vorzügen eines Branchentemplates.

Prozesse aus ganzheitlicher Perspektive

FIS/wws® optimiert alle Kernprozesse entlang der Procure-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozesskette. Die Basis für effiziente Prozesse liegt dabei jedoch in einem oft übersehenen Element: den Stammdaten. Der Großhandel sieht sich mit häufigen Preis- und Konditionsänderungen in einem permanent wachsenden Artikelstamm sowie dauernden Änderungen von

Produktspezifikationen etc. konfrontiert. Dabei findet die notwendige Massenfürsorge der Daten im SAP-Standard direkt „am offenen Herzen“ des SAP-Systems statt – eine so langwierige wie fehleranfällige Prozedur. Das integrierte Massenfürsorge-Tool des Zusatzmoduls FIS/mpm® ermöglicht hingegen, Stammdaten dezentral und automatisiert auch in großer Menge komfortabel und zeitsparend zu bearbeiten. Die Bearbeitung findet sicher in einem gesonderten Datenraum statt, die neu angelegten oder überarbeiteten Daten überträgt die FIS-Software anschließend wieder zurück in die Standard-SAP-Tabellen. Das Ergebnis sind konsistentere Stammdaten – die Basis für effiziente Prozesse, fundierte unternehmerische Entscheidungen und die langfristige Spannensicherung des Großhändlers.

Auch das branchentypisch hohe Belegvolumen bremst Prozesse im Handel regelmäßig aus. So sind es zum Beispiel Lieferantenrechnungen in täglich großer Zahl, die einer zeitraubenden manuellen Prüfung bedürfen. Das Zusatzmodul FIS/edc® automatisiert diesen Vorgang. Per Scanverfahren werden papierbasierte Dokumente in SAP überführt. FIS/edc® gleicht Rechnungspositionen mit den in SAP hinterlegten Stammdaten ab. Ein manuelles Eingreifen wird nur erforderlich, wenn Abweichungen vom Soll erkannt werden. Dies ist aufgrund der selbstlernenden Architektur mit jedem Arbeitsschritt seltener der Fall: Ein Großteil aller Rechnungen kann nach kurzer Zeit „dunkel“, d. h. ohne manuellen Eingriff verbucht werden.

Der Großhandel stellt eine Reihe ganz eigener Anforderungen. Eine stete Quelle für neue Herausforderungen bleibt dabei der Kunde. Ein aktueller Trend zeigt sich etwa darin, Einkäufe unabhängig von Öffnungszeiten des stationären Handels zu tätigen. Branchengrößen wie Richter+Frenzel und die Tobler Haustechnik AG haben dies erkannt. Mit Lösungen für mobile Endgeräte und Online-Shops auf Basis von FIS/eSales® folgen diese ganz dem Gedanken des Multi-Channel-Vertriebs und erwirtschaften auf diesem Weg schon heute rund 25% ihres Umsatzes – Tendenz steigend.

www.fis-gmbh.de



Sycor: Wir geben IT ein Gesicht!

SAP-Branchenlösungen für fertigende Mittelständler

Für den fertigen Mittelstand: Sycor sorgt mit acht SAP Business All-in-One-Lösungen für durchgehende horizontale Prozessunterstützung und mit eigenentwickelten Add-ons für die vertikale Durchschlagskraft der ERP-Lösungen.

SAP Business All-in-One-Lösungen führen sämtliche Unternehmensbereiche nahtlos zusammen und schaffen durchgängige, vereinheitlichte Geschäftsprozesse: vom Finanzmanagement über Produktentwicklung, Beschaffung, Fertigung, Logistik und Vertrieb bis zum Kundenservice. Unternehmensweite Reports, sowie die Integration der Finanz- und Kundenauftragsinformationen sorgen in Echtzeit für Transparenz, fundierte Entscheidungen und die Lokalisierung des Optimierungspotentials.

Perfekte Lösungen für den fertigen Mittelstand

Unsere SAP Business All-in-One-Lösungen für den fertigen Mittelstand sind darüber hinaus vor allem eines: mit unserem fundierten Branchen-, Prozess- und IT-Know-how aus 15 Jahren Erfahrung perfekt angepasst. Denn wir haben den Standardfunktionsumfang der Lösungen mit dem Blick für den Gesamtprozess und die wichtigen Details um die Schlüsselprozesse fertiger Unternehmen ergänzt. Neben der durchgängigen Abbildung aller horizontalen Prozesse spielen die Branchenlösungen ihre größten Stärken bei der Unterstützung der komplexen Fertigungsprozesse mit komfortablen Funktionen für die Planung und Steuerung aus.

Sycor SAP Business All-in-One-Branchenlösungen

- Sycor.Plastics – für die Kunststoffindustrie
- Sycor.Metal – für die Metallindustrie
- Sycor.Automotive – für Automobilzulieferer
- Sycor.Medical – für Medizinproduktehersteller
- Sycor.Surface – für die Oberflächentechnik
- Sycor.Variants – für Variantenfertiger
- Sycor.Manufacturing – für die Fertigungsindustrie
- Sycor.Engineering – für Maschinen- und Werkzeugbauer

Das Gesamtpaket aus Best Practices zur Umsetzung bewährter Geschäftsprozesse und der branchenspezifischen Vorkonfiguration sorgt für vergleichsweise kurze Implementierungszeiten und einen überschaubaren Kostenrahmen, da

komplexe, teure Systemanpassungen entfallen können. Allerdings bringen die Branchenlösungen die nötige Flexibilität und Skalierbarkeit mit, um auf individuelle Besonderheiten des Unternehmens einzugehen und mit zukünftigen Entwicklungen Schritt zu halten.

Sycor Add-ons für mehr Effizienz und vertikale Prozessunterstützung:

- Sycor.ProductionCockpit (PPS-System)
- Sycor.OrderCockpit (Vertriebsprozessoptimierung)
- Sycor.MES (Manufacturing Execution System)
- Sycor.MobiDel (Lösungen zur mobilen Datenerfassung)
- Sycor.BI (Business Intelligence)

Produktionsplanung und -steuerung

Das Sycor.ProductionCockpit (SPC) ist die zentrale, komfortable Plattform für die vielschichtige Produktionsplanung und -steuerung. Mit dem SPC meistern Mitarbeiter in der Arbeitsvorbereitung und Produktionsplanung die gleichzeitigen Forderungen nach geringen Durchlaufzeiten, Termineinhaltung sowie Optimierung der Kapazitätsauslastung, der Rüstkosten und der Bestandssituation. Bei der Erstellung des Produktionsplans werden vorhandenes Material, Liefertermine, verfügbare Arbeitskräfte und Maschinen-Kapazitäten sowie die Engpassressource Spezial-Werkzeuge über die integrierte Werkzeugverwaltung mit einbezogen. Auftragsnetze können komplett integriert werden. Zusätzlich liefert das SPC direkten Zugriff auf Kundenaufträge, die aktuelle Bedarfs- und Bestandssituation und über die integrierte Fertigungssteuerung den Status-Abfrage laufender Produktionen. So kennen Mitarbeiter – abteilungsübergreifend – die aktuelle Lage und können jederzeit umdisponieren. Umfangreiche Alert-Funktionen sorgen für zeitnahe Reaktionen in der Produktion.

SYCOR GmbH

Dr. Steffen Gremler
Mitglied der Geschäftsleitung

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



Individualsoftwareentwicklung und Outsourcing in Banken – Paradigmenwandel und Erfolgskriterien



Banken jeder Größenordnung stehen aktuell vor großen Herausforderungen – Themen wie die Erfüllung regulatorischer Anforderungen, Margendruck durch niedrige Zinsen oder zunehmender Wettbewerb verbunden mit der Schwierigkeit, differenzierungsfähige und verständliche Produkte zu entwickeln und zu vermarkten sind nur ein kleiner Ausschnitt. Zukunftsfähige und innovative Geschäftsprozesse sind gefragt. Dabei hat die IT das höchste Potenzial die Prozesse zu optimieren wie die Lünendonk-Trendstudie „Zukunft der Banken 2020“¹ belegt. Und wenn es um die IT geht, greifen Banken im Rahmen von Outsourcing vermehrt auf die Unterstützung von spezialisierten IT-Dienstleistern zurück.

Trotz des zu beobachtenden Trends hin zum Einsatz von Standardsoftware ist es für Banken – deren „Produktionsmittel“ im Wesentlichen die IT-Systeme sind – in allen Bereichen erfolgskritisch, die Standardsoftware² einzigartig zu nutzen oder zu ergänzen beziehungsweise zu erweitern. Dies gilt in erster Linie für die Kernprozesse, die für die Differenzierung im Wettbewerb maßgebend sind. Diese Kernprozesse unterscheiden sich von Bank zu Bank je nach Geschäftsmodell und -feld deutlich; so könnte zum Beispiel die hochautomatisierte Verwaltung des Lebenszyklus von Baufinanzierungen ebenso im Vordergrund stehen wie einer auf den Zuwachs von jungen Neukunden ausgerichteter Social-Media-Vertriebsprozess für Girokonten.

Parallel lässt sich beobachten, dass immer mehr Banken IT-Aufgaben oder Teile davon an Dienstleistungspartner übertragen. So ergaben beispielsweise jüngste Analysen von Pierre Audoin Consultants (PAC), dass Banken in Deutschland im Jahr 2013 allein für anwendungsbezogene IT-Dienstleistungen, sogenannte Application Management Services, knapp 1,5 Milliarden Euro ausgeben werden – Tendenz steigend³. Laut der Lünendonk-Trendstudie „Zukunft der Banken 2020“ stehen bei den Banken

die Prozessoptimierung und Prozessinnovationen an oberster Stelle als Themen für die Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister⁴. Die damit verbundene große Bedeutung der übertragenen Aufgabenstellungen erhöht dabei beträchtlich die Erwartungshaltung an Kompetenz und Professionalität der beauftragten Dienstleister.

Während in der Anfangszeit von ERP-Systemen wie SAP die Konzeption und teilweise auch die Umsetzung von Erweiterungen, Eigenentwicklungen und Anpassungen von IT-Systemen hausintern üblich waren, sind diese Aufgaben heute größtenteils an externe Dienstleister vergeben. Dadurch entsteht für die internen Mitarbeiter häufig die Herausforderung, Prozesse zu steuern, für die sie über keine eigene Umsetzungserfahrung verfügen.

Die Erwartungshaltung der Zuständigen in den Banken verschiebt sich daher (zu Recht) von einem Outsourcing der reinen „Erstellung“ von Software auf der Basis eines fertigen Konzepts hin zu einem vollständigen Prozess, bei dem sich der Leistungsumfang des Dienstleisters vom Problemverständnis bis hin zur qualitätsgesicherten Software erstreckt.

1: Lünendonk-Trendstudie „Zukunft der Banken 2020 – Trends, Technologien, Geschäftsmodelle“, Seite 16

2: Lünendonk-Trendstudie „Zukunft der Banken 2020 – Trends, Technologien, Geschäftsmodelle“, Seite 25 ff

3: Pierre Audoin Consultants (PAC)-Trendstudie „SAP-Anwendungsmanagement in Banken im Spannungsfeld von Make or Buy“, Seite 9

4: Lünendonk-Trendstudie „Zukunft der Banken 2020 – Trends, Technologien, Geschäftsmodelle“, Seite 32 und Management Summary Seite 5

Insbesondere der Anspruch an die gelieferte Qualität befindet sich im Wandel von „lauffähiger und nur noch zu testender Software“ hin zu „vollständig qualitätsgesicherte Software“. Damit obliegt es dem Dienstleister, einen möglichst vollständigen und für die Bank nachvollziehbaren Beweis der Qualität zu erbringen.

Dabei sind die hohen Erwartungen der Banken an das Gesamtergebnis nur dann erfüllbar, wenn die gesamte Lieferkette bestehend aus interner IT und externem Dienstleister – ggf. auch mehreren externen Dienstleistern – ein gemeinsames Leistungsversprechen abgibt und trägt.

Obgleich es kein Patentrezept gibt, lassen sich doch eine Reihe von Kriterien nennen, an denen sich eine langfristige und erfolgreiche Partnerschaft orientieren sollte:

- Die Zuständigkeiten und Leistungsbestandteile der Partner sollten insbesondere für die Phase der Qualitätssicherung explizit und unmissverständlich im Auftrag festgelegt werden.

- Das Verständnis für die zusätzlich erbrachte Leistung und die dadurch entstehenden (im Vergleich zur reinen Softwareentwicklung höheren) Kosten muss durch das explizite Festlegen des Leistungsumfanges und das Differenzieren der Kostenpositionen zwischen Softwareerstellung und Qualitätssicherung erzeugt werden.
- Auf Seiten des Dienstleisters sollten Mitarbeiter mit hoher konzeptioneller Kompetenz zum Einsatz kommen.
- Auf Seiten des Kunden sollten Mitarbeiter mit hoher Steuerungskompetenz den Dienstleister ergänzen.
- Bank und Dienstleister sollten beide zeitlich und personell zu gleichen Teilen in die Initialisierungsphase als Ausgangsbasis des späteren Erfolgs investieren.

Auch in Zeiten wachsender Bedeutung von Standardsoftware bleibt deren einzigartige Nutzung beziehungsweise Erweiterung durch Individualsoftware ein entscheidendes Differenzierungsmerkmal für alle Banken. Um hier in der vom Markt geforderten Geschwindigkeit erfolgreich zu sein, bedarf es eines gemeinsamen Verständnisses der Outsourcing-Punkte und eines partnerschaftlichen Modells, das nicht auf der bloßen Verlagerung von Risiken zu fixen Kosten basiert. Das partnerschaftliche Verständnis der Zusammenarbeit ist dabei weitaus wichtiger für den Erfolg als die Leistung einzelner Beteiligten, da es im Falle von kritischen Themen ein proaktives und kooperatives Handeln erlaubt.



Expertise von innobis

innobis ist seit langer Zeit im Markt der Individualsoftwareentwicklung im SAP-Bereich tätig mit den Schwerpunkten AddOns (z.B. Automatisierung von Kreditprozessen), Integration von Prozessen über Systemgrenzen hinweg sowie Application Management.

Trendstudie 2013 zum Thema SAP-Anwendungsmanagement

Bei Interesse an einem kostenfreien Exemplar der Trendstudie 2013 „SAP-Anwendungsmanagement in Banken im Spannungsfeld von Make or Buy“ kontaktieren Sie gern Alexandra Osmani, Ansprechpartnerin für Public Relations bei innobis (a.osmani@innobis.de).

„Unsere Marktbeobachtung ist, dass die aktuelle Entwicklung auf Seiten der Banken und Dienstleister ein Umdenken beziehungsweise Lösen von einem lange Zeit selbstverständlichen Rollenmodell erfordert. Beide Partner stehen aus unserer Sicht vor wesentlichen Herausforderungen. So schafft das Outsourcing von bislang internen IT-Aufgaben auf Bankseite Fakten, die operativ tätige oder neue Mitarbeiter zu Prozess-Managern machen, häufig ohne dass Erfahrung in der Führung externer Dienstleister vorhanden ist. Auf Seiten des Dienstleisters existieren vermehrt gerade bei langjährigen Beratern gefestigte Gedankenmodelle von der Zusammenarbeit mit Kunden, die teilweise nicht mehr den (neuen) Erwartungshaltungen an die Aufgabenverteilung entsprechen und bei unzureichender Kommunikation zu Missverständnissen führen können.“

Arne Schultz, Leiter Development & Integration Services bei der innobis AG.

Vorschau: E-3 Extra 2014



März 2014: Big Data & Realtime Business

Ein E-3 Extra über die Trendthemen Business Intelligence, Big Data, Predictive Analytics, In-memory Computing und Data-Management, Realtime Business – Antworten in Echtzeit aus betriebswirtschaftlicher, organisatorischer und technischer Sicht. Inklusive der besten In-memory-Computing-Apps und Anwendungen aus der SAP-Community.



Juni 2014: Mobile & Cloud Computing

Ein E-3 Extra über die zwei dominierenden IT-Themen aus organisatorischer und technischer Sicht: Mobile Device Management, App-Entwicklung und Verwaltung, BYOD (Bring your own Device), Hardware für Mobile Business Computing sowie vom Outsourcing zum Cloud Computing inklusive on-premise versus on-demand, SaaS (Software as a Service), SAP Business ByDesign, Hana Enterprise Cloud und SAP Business Suite als Cloud Computing.



September 2014: Networked Economy, Logistik & Industrie 4.0

Ein E-3 Extra über die vernetzte Welt des Handels, Produktion und Logistik: E-Commerce, Internet der Dinge, Manufacturing Integration and Intelligence (MII), E-Marketplaces, Master Data Management, B2C/B2B-Commerce, von CIM zur Perfect Plant, Manufacturing Execution Systems (MES), Bestellmanagement und Transport.



Dezember 2014: HW/SW-Add-ons für SAP-Systeme

In der SAP-Community gibt es ein fast unüberschaubares Angebot an ergänzender Hardware und Software: beginnend von Hand-Scanner für die Logistik sowie die Zutrittskontrolle für HR/HCM bis hin zu Hardware-Appliances für ein In-memory Computing. Zahlreiche Software-Add-ons ergänzen SAP-Standardfunktionen und Branchenlösungen.

E-3 EXTRA Impressum



B4Bmedia.net AG

Abonnement-Service:

www.e3abo.info oder
office@e3abo.info

Chef vom Dienst (CvD):

Robert Korec
Tel.: +49 (0) 89 / 210284-20
robert.korec@b4bmedia.net

Marketing & Anzeigenverkauf:

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

Eva Winter (Assistentin)

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

Chefredakteur und Herausgeber (v.i.S.d.P.):

Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net
Produktionsleitung und Art. Direktion:
Sebastian Müller, sebastian.mueller@b4bmedia.net
Tel.: +49 (0) 89 / 210284-25

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektur:

Mattias Feldner und Martin Gmahl
Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,
64295 Darmstadt, Tel.: +49 (0) 6151 / 8601-0
Mediadaten 2013: www.e-3.de

Erscheinungsweise:

10 Ausgaben pro Jahr
Herausgeber: B4Bmedia.net AG, 80335 München,
Dachauer Str. 17, www.b4bmedia.net

Druckauflage & Verbreitung:

35.000 Stück in Deutschland, Schweiz, Österreich
Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:
Peter M. Färbinger

Vorstand für Finanzen, Controlling und Org.:

Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender), Professor
Wolfgang Mathera und Michael Kramer
Medieninhaber und Lizenzgeber:
Informatik Publishing & Consulting GmbH
5020 Salzburg, Griesgasse 31, www.ipc-gmbh.at

© 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 ERP-Community-Monatsmagazin für

die SAP-Szene in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des ERP-Community-Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Das E-3 Magazin wird nicht durch die SAP AG (69190 Walldorf) oder sonstige SAP-Anwendergruppen gesponsert oder unterstützt und erscheint unabhängig von solchen Unternehmen. Mit ihnen bestehen auch keine anderen geschäftlichen Verbindungen bei der Veröffentlichung dieses Magazins. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar. SAP, R/3, NetWeaver und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit.

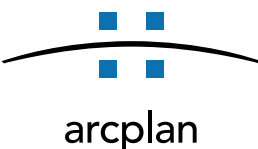
www.E3Community.info



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

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



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 IT's for people	ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de	SAP Service Partner – Validated Expertise SAP ERP HCM Beratung, Implementierung, Entwicklung, Wartung • SAP ERP HCM Kernprozesse • SAP ERP HCM Talent Management • SAP ERP HCM Self-Services • SAP ERP HCM Planung und Analyse • ABS Lösungen und Add-Ons • SAP HCM Wartungsservice Partnerschaften mit SAP, SuccessFactors, Nakisa
	 BESSERELÖSUNG BESSERDIREKT	AFI Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 Online: info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	Mit über 36 Jahren Erfahrung ist die AFI der kompetente Anbieter für Dokumentenprozesse in SAP®, die sich rechnen. Unsere Standard-Softwarelösungen sind weltweit in unterschiedlichen Branchen und Kommunen erfolgreich im Einsatz. Wir bieten von der Beschaffung (Purchase-to-Pay), der Distribution (Order-to-Cash), bis hin zum 24/7 Support alles aus einer Hand. Die AFI GmbH ist ein Unternehmen der P.M. Belz Gruppe, die mit über 460 Mitarbeitern international tätig sind.
		applied international informatics GmbH Business Campus München : Garching Parkring 4, D-85748 Garching bei München Telefon: +49/89 255 495-0 Telefax: +49/89 255 495-205 E-Mail: marketing@aiinformatics.com Online: www.aiinformatics.com	Die ganze IT Lösung. Für heute. Für morgen. Für den Mittelstand. Vertrauen Sie auf ai informatics. Wir wählen die idealen SAP Komponenten für Ihre geschäftlichen Abläufe und konzipieren die optimale Gesamtlösung. Mit über 35-jähriger Prozesskompetenz in unseren Kernbranchen Automobilzulieferindustrie, Anlagen- und Maschinenbau, Solar- sowie Hightech-Industrie. Profitieren Sie von einem führenden SAP Gold Partner und unseren Lösungsangeboten zu: SAP SPEED Branchenlösungen, Enterprise Mobility, Business Analytics sowie Product Lifecycle Management. Flexible Outsourcing Services, moderne IT-Infrastrukturlösungen und bis zu 7x24 Application Support runden unser Gesamtlösungsangebot ab.
		All for One Steeb AG Gottlieb-Manz-Straße 1 70794 Filderstadt-Bernhausen Telefon: +49 (0) 711/7 88 07-0 Telefax: +49 (0) 711/7 8807-699 Online: info@all-for-one.com www.all-for-one.com	Die All for One Steeb AG zählt zu den führenden SAP Komplettdienstleistern im Mittelstandsmarkt. Das Portfolio des SAP Gold Partners umfasst ganzheitliche Lösungen und Leistungen entlang der gesamten IT-Wertschöpfungskette – von SAP-Branchenlösungen bis hin zu Outsourcing und Application Management. Als One-Stop-Shop für alle Services rund um SAP ist All for One Steeb verlässlicher Generalunternehmer und betreut mit rund 700 Mitarbeitern über 2.000 Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzulieferindustrie sowie dem projektorientierten Dienstleistungsumfeld. Als Gründungsmitglied von United VARs, dem weltweiten Netzwerk führender SAP Mittelstandspartner, garantiert All for One Steeb in über 56 Ländern ein umfassendes Beratungs- und Serviceangebot sowie besten Vor-Ort-Support.
		apps4erp GmbH Rieslingstr. 27 74360 Ilsfeld-Auenstein Telefon: +49 (0) 7062 - 67 56 40 Telefax: +49 (0) 7062 - 67 55 69 Online: info@apps4erp.de www.apps4erp.de	apps4erp.de bietet SAP-Beratungsunternehmen einen attraktiven Vertriebskanal, um ihre apps auch international kostengünstig zu vertreiben und Neukunden zu gewinnen. Anwender nutzen apps4erp.de als zentrale Beschaffungsquelle für dringend benötigte apps, die um ein Vielfaches preiswerter eingekauft werden können als im Rahmen individueller Entwicklungsaufträge. Die apps4erp GmbH wurde von fünf ERP-Profis gegründet. Jeder von ihnen bringt über 20 Jahre Erfahrungen in den Bereichen Sales, Presales, Consulting, Projektgeschäft und Entwicklung mit. Zu den beruflichen Stationen zählen namhafte ERP-Anbieter wie SAP, Steeb, Brain, Nixdorf und TDS.
		arcplan Information Services GmbH Elisabeth-Selbert-Str. 5 40764 Langenfeld Telefon: +49 (0)2173 / 16 76-0 Fax: +49 (0)2173 / 16 76-100 Online: info@arcplan.com www.arcplan.com	arcplan Enterprise ist das meistgenutzte BI-Frontend eines Drittanbieters im SAP-Umfeld und verbindet die Vorteile von Standardsoftware und Individuallösungen. arcplan Enterprise deckt die gesamte Bandbreite maßgeschneiderter analytischer Applikationen ab: Finanzcontrolling, Balanced Scorecards, Dashboards, Reporting, Budgetierung & Planung, operatives und strategisches Performance Management. arcplan Enterprise bietet Ihnen • volle SOA-Integration, • schnelle Implementierung, • nahtlose Integration von SAP- und Nicht-SAP-Datenquellen, • Flexibilität, Vielseitigkeit und Effizienz.
		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.“
		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 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 der 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 dokumentorientierter 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 dokumentorientierten SAP-Geschäftsprozessen. Unser Full-Service-Konzept beinhaltet: • Beratung und Konzeption • Projektleitung, -definition und -architektur • Implementierung, Konfiguration und Produktivsetzung • Qualitätssicherung, Wartung, Schulung und Coaching Unsere individuellen Lösungen sind bewährt bei unseren zahlreichen Kunden aus den Branchen Pharmaindustrie, Personalwesen, Public Sector, Maschinenbau, Versorgung, Versicherung, Automobilzulieferung, Bankwesen und weiteren. Ihre Geschäftsprozesse – Ihre Dokumente – Ihr Partner: heckcon

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 Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH Ferdinand-Braun-Straße 16 74074 Heilbronn Telefon: +49 (0) 7131 - 7499 - 0 Telefax: +49 (0) 7131 - 7499 - 1050 Online: info@kwpartner.de www.kwpartner.de	SAP® ERP Human Capital Management für den Mittelstand Seit 20 Jahren steht KWP® mit über 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 Anwender ihre Abläufe selbst gestalten und kontinuierlich anpassen. Dies führt zu hohem Engagement und setzt Ressourcen in der IT frei. Mit flexiblen Bausteinen können Sie Individuallösungen 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
		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
		Open Text Software GmbH 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.de	OpenText bietet Software für Enterprise Information Management. Damit können Unternehmen jeglicher Größe und aus jeder Branche ihre unstrukturierten Geschäftsinformationen in ihren eigenen Rechenzentren oder in der Cloud managen, sichern und wertsteigernd nutzen. Mehr als 50.000 Unternehmen verwenden bereits OpenText-Lösungen, um das Wertpotenzial ihrer Informationen zu erschließen. Weitere Informationen über OpenText (NASDAQ: OTEX, TSX: OTC) sind unter www.opentext.de erhältlich.
		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 Baulieferindustrie, 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.
		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 gesichert 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 • Zahlungsavis • 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



Abschied aus Europa

Leben ist Veränderung. Natürlich wurde die doppelte Buchhaltung in Italien erfunden. Betriebswirtschaftliche Standardsoftware wurde zuerst in Deutschland von SAP und Nixdorf entwickelt. Aber die USA haben mehr Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften.

Die entscheidende Frage: Braucht Software in einer globalen Welt eine Heimat? Radio Eriwan würde antworten: Im Prinzip ja, aber Palo Alto, Schanghai und Bangalore sind neben Walldorf auch sehr interessante Orte.

Die meisten Mitglieder der SAP-Community sind sich wahrscheinlich einig, dass nur mit europäischem Geist in Deutschland vor über vierzig Jahren betriebswirtschaftliche Standardsoftware entstehen konnte. Im Fall von SAP beteiligten sich anschließend die europäischen Konzerne an der Weiterentwicklung. Es war ein Wechselspiel von Anbietern und Anwendern, das die weltweit führende ERP-Software entstehen ließ – während in den USA Betriebssysteme, Datenbanken und Programmiersprachen entstanden. Hier in Europa das Organisatorische, dort in den USA das Technische: Ethernet, Maus, GUI (Graphical User Interface).

Plakativ umschrieben hat SAP der IT-Natur nach in Europa seine Wurzeln. Naturgemäß muss das nicht so bleiben. Aber die SAP-Community, die Bestandskunden und viele SAP-Mitarbeiter sehen den Abschied aus Europa als Bedrohung: Können wir uns erlauben, dass eine Schlüsseltechnologie wie SAP nach Amerika auswandert, fragte ein besorgter E-3 Leser in einem Brief an die Redaktion. Ein anderer Leser stellte die Frage in den Raum: Sollte SAP verstaatlicht werden? Mag sein, dass hier und da Antiamerikanismus durchscheint. Viel mehr zählt aber die Sorge um Europa, um das vierzig Jahre lang gewachsene Vertrauen, um die Wertschöpfung und das geistige Eigentum.

Das Apollinische gemahnt uns zur Zurückhaltung und Rationalität: Auch Bill McDermott will der SAP nichts Böses. Auch Vishal Sikka

bemüht sich nach besten Kräften. Aber beide stehen unter amerikanischem Einfluss und werden von Hasso Plattner in ihrem schnelllebigen und oberflächigen Tun unterstützt. Das Dionysische bringt die Emotionen für Europa hervor: Hier entsteht Wertarbeit – vielleicht nicht sehr schnell und hübscher könnte es auch sein, aber es ist robust und funktioniert. SAP Hana wird von Franz Färber in Walldorf entwickelt!

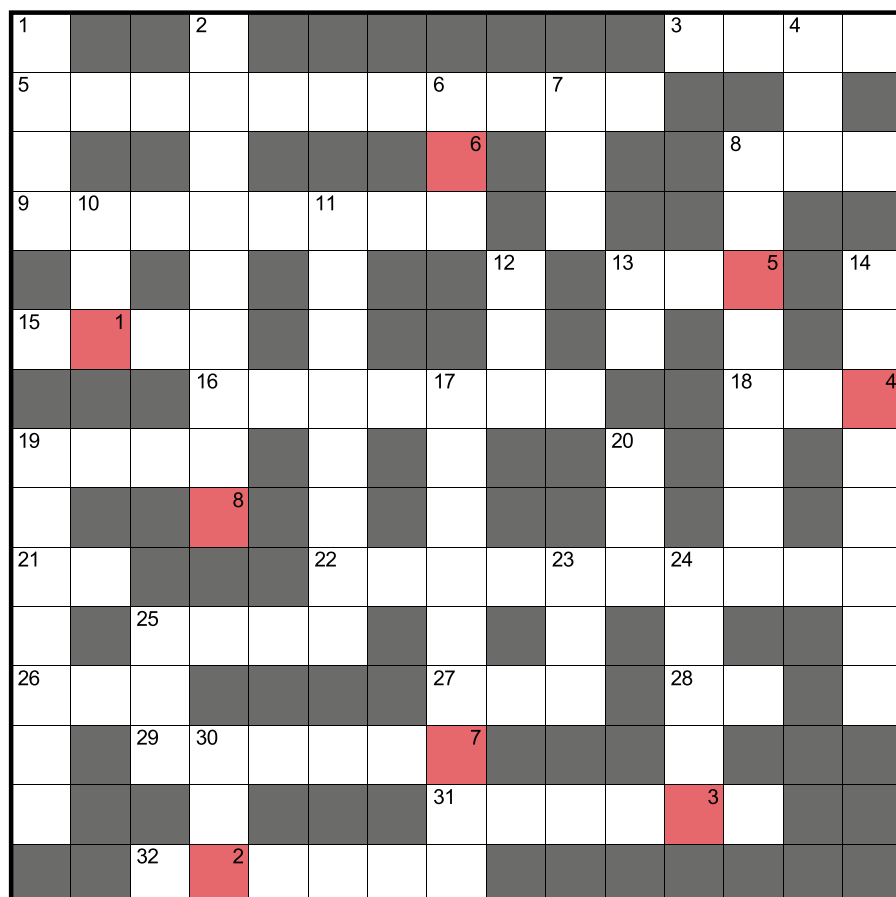
Das Apollinische und das Dionysische sind die beiden Seiten einer Medaille und genauso war SAP in der Vergangenheit: hier Jim Hagemann Snaube, dort Bill McDermott. Man mochte sich nicht, respektierte sich aber. Jeder blieb auf seiner Seite. McDermott war nie Gast einer europäischen Sapphire! Das Gleichgewicht des Schreckens funktionierte: Die Europäer verstanden die Amerikaner nicht und umgekehrt. Aber dem Aufsichtsratsvorsitzenden Plattner entglitt die Sache und ein Ungleichgewicht entstand. Der Europäer Snaube wollte das Unternehmen verlassen, wur-

de zum vorübergehenden Bleiben mit Aussicht auf ein Aufsichtsratsmandat überredet und sitzt heute zwischen allen Stühlen. Der Abschied aus Europa hat begonnen: Sapphire gibt es keine mehr; eine TechEd findet unter Ausschluss der Öffentlichkeit statt; Marketing und Public Relations sind in die USA übersiedelt.

Frage an Radio Eriwan: Bleibt SAP ein europäisches Unternehmen? Im Prinzip ja, aber technologische Entscheidungen werden von Vishal Sikka in Palo Alto und Managemententscheidungen von Bill McDermott in Philadelphia getroffen. Weitere Frage an Radio Eriwan: SAP made in USA – kann das gut gehen? Im Prinzip ja, aber die Wurzeln von SAP liegen sowohl bei Venedig, wo 1495 von einem italienischen Mathematiker und Mönch erstmals die doppelte Buchführung beschrieben wurde, als auch bei Östringen, wo ein Nylonwerk von ICI stand und die fünf SAP-Gründer ihre ersten Erfahrungen mit R/1 sammelten und etwas Geld verdienten.



Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



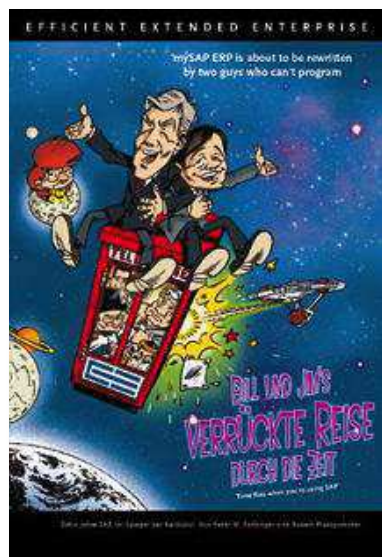
Waagrecht

- 3 Adobe Applikations Framework
- 5 Das dritte Wort aus BIA
- 8 Drittes Wort aus SOX
- 9 Gegenteil von Software
- 13 Abk. für BI-Beschleuniger
- 15 Erster Namensteil eines SAP-ECM-Partners
- 16 Abk. für Projektmanagementmethode (endet mit der Ziffer 2)
- 18 Abk. für Gesamtkostenrechnung
- 19 Erstes Wort aus UI
- 21 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 22 PP-SOP kennt drei Planungsmethoden, eine beginnt mit C
- 25 Abk. für den Hana-Kern
- 26 SCM-Abk. für Beschaffung auf Basis von Lieferplänen
- 27 Alter Begriff für MES oder eine DMTF-Abk.
- 28 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 29 Das C aus C/S-Computing
- 31 Meistgenutzte DB für SAP-Systeme
- 32 Das erste M aus MDM

Senkrecht

- 1 Managementmethode in der Financial Supply Chain
- 2 Werkzeug zur GUI-Erstellung
- 4 Abkürzung für den ERP-Kern
- 6 Abk. einer Anwendungsschnittstelle
- 7 Das O aus SBO
- 8 Erstes Wort aus ACC
- 10 Abk. für Anwendungsdienstleister
- 11 Das letzte Wort von GSA
- 12 Abk. für ein SAP-Kompetenzzentrum
- 13 Alternative Abk. für BI
- 14 Erstes Wort des Fachbegriffs (3 Worte) für Index-Suche ohne Verwendung der Basistabelle (SQL)
- 17 Ehemaliges webMethods-Produkt, zweites Wort aus BC
- 19 Das erste Wort von UC
- 20 Abk. für ein Warenflusssystem
- 23 Abk. für Curriculum Vitae von Information
- 24 Erstes Wort aus TCO
- 25 Abk. In-house Cash
- 30 Abk. für eine BW-Referenzarchitektur

Lösung für November: **ORACLE**, ein wichtiger Partner und Konkurrent für SAP.



Dieses Kreuzworträtsel ist nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltssamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting gedacht. Rätselbegeisterte außerhalb der SAP-Community könnten mit dem Rätsel jedoch vor einer unlösbaren Aufgabe stehen. Das Lösungswort hat acht Buchstaben und ist ein zweiteiliger Ortsname. 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.

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.

März 2014

RED/ANZ 10.02.2014 | DUS 17.02.2014 | EVT 03.03.2014

Coverstory: On-demand oder On-premise? SaaS und/oder Cloud Computing? Für welchen Weg sich auch der SAP-Bestandskunde entscheidet, er braucht einen „Trusted Advisor“ an seiner Seite. SAP ist im Umbruch. Neue Plattformen entstehen. Die Herausforderungen an den CIO und CCoE-Leiter wachsen und letztendlich muss Organisatorisches, Betriebswirtschaftliches und Finanzielles unter einen Hut gebracht werden. Ohne die SAP-Partner ist kaum ein Weiterkommen in der Community möglich.

Personal: Work-Life-Balance in der SAP-Community. Ein Widerspruch? Das zahlreich vorhandene Projektmanagement nimmt kaum auf die persönlichen Lebensumstände Rücksicht. Dennoch ist gerade auch in der SAP-Community das Thema Work-Life-Balance ganz besonders wichtig.

Management: Supply Chain Management ist eines der fünf Themen aus der SAP Business Suite. Im Umfeld von Industrie 4.0 zusammen mit modernen Logistikkösungen bis hin zum Thema „Internet der Dinge“ ist SCM

eine der aktuellen Herausforderungen in der SAP-Community. Auch für SAP selbst ist das Gebiet noch nicht erobert und hier gibt es mehr Wettbewerb als anderswo.

Infrastruktur: Am Anfang war Verwunderung: SAP kauft Ariba! Mittlerweile beginnt die Handelsplattform in der Wolke einen deutlichen Mehrwert für die SAP-Szene zu liefern. Die technische Integration in das ERP-Szenario sowie der Ausbau von Ariba mit der Hana-Technologie scheinen Fortschritte zu machen.

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
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
Mai 2014 RED/ANZ 07.04.2014 DUS 14.04.2014 EVT 28.04.2014	Personal: Bewerbungsmappe ade: Wie rekrutiere ich richtig? Management: Datenqualität vor Datenquantität? Infrastruktur: Transparente Betriebsabläufe	2. Quartal/EVT: 28.04.2014: Mobile & Cloud Computing	



FIRMENINDEX

3D Reality Maps.....	8
ABB.....	17
Accenture.....	32
Adesso.....	51
Airbus.....	78
All for One Steeb.....	42
Alpha Business Solutions.....	43
Amazon.....	22, 28, 60
Anthesis.....	42
Apache.....	30
Apple.....	22, 27, 88
Bechtle.....	10
Bitkom.....	51, 52
BLC Rechtsanwälte.....	36
Bosch.....	17
Bull.....	47
Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.....	37
cbs Corporate Business Solutions.....	74
Ciber.....	6, 72
Cisco.....	22, 44, 49, 63, 84, 85
Contrimo.....	86
Coresystems.....	6
Dell.....	29
DLI.....	10
Easynet Global Services.....	53
Facebook.....	8, 53
Feil Rechtsanwalts- schaft mbH.....	36
Fiducia.....	45
Forrester.....	64
Fraunhofer Institut.....	66
Freudenberg IT.....	45, 47
Gartner.....	16, 22, 54, 55, 84
Gazprom.....	17
General Electrics.....	17
G.I.B.....	29, 78
Google.....	22, 49
Gulp.....	48
Heckcon.....	76
Henkel AG.....	62
Hilti.....	49
Hitachi Data Systems.....	47
Hortonworks.....	30
HP.....	9
Hybris.....	64
IBM.....	22
IDC.....	32, 84
IDS Scheer Consulting.....	47
iGrafx.....	9
Infosys.....	33
Insight.....	47
I-Techo.....	10
Itelligence.....	80
John Deere.....	22
Knorr-Bremse.....	57
Linkedin.....	53
Max Planck Institut.....	50
Messe Essen.....	17
MHP.....	47
Microsoft.....	22, 28, 49, 88

MID.....	18
MindBusiness.....	47
MSG.....	12
NetApp.....	49, 84
Novell.....	63
Open C3S.....	52
Oracle.....	22
PAC.....	20, 65
ParStream.....	47
Phoenix Contact.....	17
Pikon.....	50
pmOne.....	47
Q-Partners Consulting.....	26
Q_Perior.....	66
Rapid7.....	47
Realtime.....	68
Reply.....	47
Salesforce.....	55
Schneider Electric.....	17
Schweizer Bundesbahnen.....	21
Seeburger.....	10
ServiceNow.....	55
Servicios y Productos Informáticos.....	10
Siemens.....	17
Smart Enterprise Solutions.....	88
Steria Mummert Consulting.....	70
Suse Linux.....	90
Susensoftware.....	34
Sybase.....	56
Symantec.....	47
Talend.....	47
Theo Müller.....	69
Timconcept.....	50
TSG 1899 Hoffenheim.....	14
T-Systems.....	46
Twitter.....	53
UBS.....	46
Unisys.....	54-63
Update Software.....	47
VMware.....	63, 85
Wago.....	17
WBS Training.....	8
Weidmüller.....	17
Wipro.....	46
Xerox.....	7
YouTube.....	53
zetVisions.....	70

PERSONENINDEX

Bieber, Eike, PAC.....	65
Bierhoff, Oliver.....	14
Bild, Herbert, NetApp.....	84
Brauchle, Thomas, Knorr-Bremse.....	57
Burns, Ursula, Xerox.....	7
Carlson, Chester.....	7
Conrads, Ralf, MSG.....	12
Dalgaard, Lars.....	42
Deutschmann, Thomas, Update Software.....	47
Diewald, Bernd, MHP.....	47

Dorsner, Oliver, cbs Corporate Business Solutions.....	74
Draghi, Mario, EZB.....	66
Dusil, Vlasta, SAP.....	47
Ebermann, Wolfgang, Insight ..	47
Elbin, Sebastian, Contrimo.....	86
Feil, Thomas, Feil Rechtsanwalts- gesellschaft mbH.....	36
Ferner, Jens.....	35
Fleuter, Robert, BLC Rechtsanwälte.....	36
Fliehe, Marc, Bitkom.....	52
Foy, Jim, Talend.....	47
Frankenfeld, Ron, Unisys.....	62
Fuchs, Andreas, Contrimo.....	86
Geck, Bertram, MID.....	8, 18
Gehre, Matthias, Contrimo.....	86
Georgens, Tom, NetApp.....	49
Goerke, Björn, SAP.....	46
Gottanka, Robert, Q-Partners Consulting.....	26
Graebe, David, Gazprom.....	17
Grün, Oliver, Grün Software.....	8
Harpenschläger, Marco, Contrimo.....	86
Hartwig, Sabine, Airbus.....	78
Hausen, Henrik, Alpha Business Solutions AG.....	42
Heck, Rinaldo, Heckcon.....	76
Henke, Stefan, Symatics.....	47
Hofmann, Jörg, Pikon.....	50
Hopp, Dietmar, SAP.....	14
Hübner, Thomas, Realtime.....	68
Iglesias, José, Ciber.....	72
Jentzsch, Jana.....	35
Kaboth, Daniel.....	36
Kammann, Uwe, All for One Steeb.....	42
Kempf, Dieter, Bitkom.....	51
Kettner, Norbert, Infosys.....	33
Kipping, Inge, Anthesis.....	42
Kratzer, Jutta, Theo Müller.....	69
Kreutzer, Stefan, SAP.....	8
Krey, Friedrich, Suse Linux.....	90
Krugmann, Nils, Unisys.....	63
Kühne, Beate, Adesso.....	51
Kyra, Volker, Ciber.....	6
Leclerque, Karsten, PAC.....	20
Lindner, Bettina, SAP.....	52
Lüdi, Ariel, Hybris.....	64
Marx, Peter, Knorr-Bremse.....	57
Meding, Dietmar, Replay.....	47
Meisterernst, Andreas.....	35
Meister, Ulrich, Wipro.....	46
Missbach, Michael, Cisco.....	45
Oswald, Gerhard, SAP.....	14, 46
Passow, Lutz, Q_Perior.....	66
Plattner, Hasso, SAP.....	22, 42
Pürsing, Monika, zetVisions.....	70
Reichhardt, Horst, Freudenberg IT.....	47
Risse, Stefan, cbs Corporate Business Solutions.....	74
Rother, Jürgen, MindBusiness ..	47

Rotzoll, Eric, Itelligence.....	80
Schmitt, Dietrich, Unisys.....	54, 55, 56
Schmitz, Nikolaj, G.I.B.....	29
Schröder, Sebastian, BME.....	37
Schroeter-Schall, Claudia, WBS Training.....	8
Schütte, Timo, SAP.....	8
Seemann, Jochen, MID.....	18
Sender, Helga, WBS Training.....	8
Sieber, Stephan, SAP.....	7, 21
Siebuhr, Diethelm, Easynet.....	53
Sikka, Vishal, SAP.....	22, 42, 45
Starke, Jörg, Timconcept.....	50
Sulovsky, Harald, cbs Corporate Business Solution.....	75
Susen, Axel, Susensoftware.....	35
Theissen, Thomas, Bull.....	47
Töpke, Ines, WBS Training.....	8
Tröger, Jörg, Cisco.....	44
Tuchen, Mike, Talend.....	47
Vogt, Thomas, Q_Perior.....	67
Walker, Brian, Hypris.....	64
Weide, Joachim, Unisys.....	60
Wirtz, Uwe, Henkel AG.....	62
Wolter, Oliver, Freudenberg IT.....	47
Zacher, Matthias, IDC.....	32
Zencke, Peter, Universität Würzburg.....	6, 42
Zengler, Werner, Knorr-Bremse.....	57

ANZEIGENINDEX

arcplan.....	6,8
ciber.....	43
Cisco.....	31
cloudzone.....	73
cormeta.....	13
E-3 Abo.....	U3
E-3 App.....	92
E-world energy & water.....	89
Empirius.....	17
FIS.....	21
FIS (Advertorial).....	94
HR Integration.....	53
IT Management.....	83
Kaba.....	51
Libelle.....	65
LogiMat.....	77
Metasonic.....	33
PAC.....	110
PBS.....	U2
QSC.....	23
Realtime.....	29
SAP.....	U4
Seeburger.....	7
Smart Enterprise Solutions.....	37
Snap.....	45
Sycor (Advertorial).....	95
TDS.....	9
Unisys.....	15



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. Färbinger: „Die Blattlinie und unser Auftrag ist nachhaltige Bildungsarbeit für die freie SAP-Community.“

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

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



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.

