

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Am laufenden Band

Nach mehr als drei Jahrzehnten ist der Begriff „Supply Chain Management“ bedeutsamer als jemals zuvor. Jürgen Löhle (r.), Geschäftsführer der Consilio IT-Solutions, und Dr. Martin Kreutz (l.), Consulting Manager, erklären in der E-3 Coverstory die praktische und strategische Bedeutung von SCM und SAP APO. [Seite 60](#)



Das war die CeBIT 2014

[Seite 42](#)

Omnichannel-Shopping mit Hana

[Seite 80](#)

Programmierrichtlinie: Abap Objects

[Seite 92](#)

Innovatives Information Lifecycle Management



Günther Reichling, Geschäftsführer PBS

Kommen Sie schneller zum Ziel ...

Seit mehr als 20 Jahren werden PBS-Ergänzungslösungen in SAP ERP- und BW-Anwendungen erfolgreich eingesetzt. Heute nutzen weltweit 1.400 Kunden unsere Software, um den komplexen, integrierten Zugriff auf archivierte und nicht archivierte Daten zu ermöglichen, zu beschleunigen und die Betriebskosten zu senken. Und das nicht nur aufgrund der Qualität unserer Produkte, sondern auch, weil wir uns immer flexibel und praxisnah an den Anforderungen unserer Kunden ausrichten.

... und besuchen Sie uns auf unserer neuen Website.

Überzeugen Sie sich von unseren Lösungen für das Information Lifecycle Management in SAP-Umgebungen für die Bereiche Datenarchivierung, -ablage, -extraktion und Nearline Storage: www.pbs-software.com



Die Rockband The Beach Boys singt: Help, Help Me, Hana ...



Peter M. Färbing

Die SAP-Spaßgesellschaft

SAP war bekannt für ernsthaftes Arbeiten und ausgelassene Feste. Hasso Plattner, Mitgründer und Aufsichtsratschef, stieg vor mehr als zehn Jahren selbst auf die Bühne und griff zur Rockgitarre. Tagsüber wurde gearbeitet, am Abend gefeiert. Heute versteht sich SAP nur noch als Klamauk-Unternehmen.

Für einen europäischen Bestandskunden müssen die Bilder aus Palo Alto, USA, verstörend gewesen sein. Anfang März organisierte SAP CTO Vishal Sikka kurzfristig eine Präsentation neuer Funktionen der bekannten Hana Enterprise Cloud (HEC). Die Veranstaltung wurde per Video-Stream im Web übertragen und lässt sich in drei Punkten zusammenfassen: Erstens, der ehemalige Nummer-eins-Song „Help Me, Rhonda“ der Rockband The Beach Boys wurde mit dem Text „Help Me, Hana“ neu eingespielt; zweitens, man kann auch bei der Vorstellung neuer Enterprise-Software viel Spaß haben und die gefühlte Hälfte der Präsentationszeit mit pubertärem Gelächter vertrödeln; drittens, HEC wurde umbenannt in SAP Cloud powered by Hana.

Legendär sind die SAP-Feste auf den europäischen Sapphires im Hafen von Amsterdam oder in Lissabon. Auch auf vielen kleineren SAP-Veranstaltungen galt immer die Devise: hart arbeiten, dann feiern. Was SAP in den vergangenen 36 Monaten lieferte, war weder Fisch noch Fleisch. Die Sapphire Europa wurde abgesagt – also gab es weder was zu arbeiten noch zu feiern. Die Musik spielt in den USA? Der zukünftige Allein-CEO Bill McDermott und sein Vorstandskollege und CTO Vishal Sikka sitzen in den USA. Auch Hasso Plattner ist oft in Palo Alto anzutreffen. Und wo wird gearbeitet? Tatsache ist, dass wesentliche Entwicklungen der Hana-Datenbank und der Suite on Hana in Walldorf erfolgen. Hier in Europa sitzen die SAP Executive Vice Presidents (EVP) und entwickeln ERP, NetWeaver, SolMan, Business Suite und Hana weiter – regelmäßig dürfen sie zum Rapport nach Palo Alto fliegen, wo Sikka sein Büro hat. Diese Arbeitsteilung ist administrierbar, aber kontraproduktiv: In Europa sitzen die großen und innovativen Bestandskunden: Nestlé, Spar, BSH, Volkswagen, Red Bull etc. Marktwachstum, Lizenzverkäufe und Consulting-Umsätze können woanders höher sein – seit über vierzig Jahren entsteht jedoch ERP-Innovation bei den europäischen SAP-Bestandskunden in Zusammenarbeit mit Walldorf. Die Spaßgesellschaft in Palo Alto mit ihren Fake-Presskonferenzen ist kein Fundament für Innovation und Erfolg.

Besorgniserregend ist der Zustand, weil zahlreiche Probleme anstehen: On-premise, on-demand, Virtualisierung, Hana, Mobile Computing, Pflegegebühr, Subscription und USA versus Europa. Ja, es gibt bei SAP naturgemäß Visionen – wie der CeBIT-Messestand zeigte (siehe Seite 42). Und Strategien? Man will versuchen, die Bestandskunden zu einer Wandlung der Lizenzverträge zu motivieren. Aus der 22-Prozent-Pflegegebühr soll eine Subscription werden, mit der man vorerst on-premise – also am Boden – bleiben, aber auch jederzeit in die Wolke – Hana Enterprise Cloud – abheben kann (siehe Seite 21). Das alte Cloud-Konzept „bring your own license“ war nicht sehr einladend. Der Transformationsprozess hat begonnen, ohne jedoch Antworten für die Systemlandschaft zu geben. In den vergangenen Jahren wurde bei den Bestandskunden fleißig konsolidiert und virtualisiert. VMware war der große Star in der SAP-Community. Mit Hana wurde Virtualisierung ausgesperrt. Seitdem liegen SAP und VMware im Dauerstreit, weil Hana auf Suse Linux setzt und SAP keine Antwort auf eine Virtualisierung des Produktivsystems hat. Zur Sapphire im Mai in Orlando wird sich einiges bewegen: Suse Linux mit Xen könnte die offizielle Virtualisierungsplattform und Red Hat Linux die zweite Betriebssystemplattform für Hana werden. Was aus VMware wird, ist hingegen offen. Die Spaßgesellschaft wird in Orlando erneut „Help, Help Me, Hana ...“ singen – ob das nicht die angereisten europäischen Bestandskunden falsch verstehen könnten?

Peter M. Färbing,
Chefredakteur E-3 Magazin

Hausmitteilung: Die Angst des Vishal Sikka bei der Pressekonferenz

Der Originaltitel lautet „Die Angst des Tormanns beim Elfmeter“ und ist eine Erzählung von Peter Handke. Vishal Sikka ist Chief Technology Officer und Vorstandsmitglied der SAP. Er arbeitet und lebt im Silicon Valley, USA. Von dort inszeniert er immer wieder Presse- und Analystenkonferenzen, die mittels Web-Video-Stream übertragen werden. So war es anlässlich der Präsentation der SAP Business Suite on Hana und der Hana Enterprise Cloud (HEC) im Jahr 2013. Jedes Mal stand er gemeinsam mit dem SAP-Mitgründer und Aufsichtsratsvorsitzenden Professor Hasso Plattner auf der Bühne. Sie präsentierten und beantworteten Fragen.

Anfang März dieses Jahres war alles ganz anders: Die Einladung der SAP-Pressestelle zum Web-Video-Schauen bekam ich 36 Stunden vor dem Termin, der dann am Mittwoch, dem 5. März, um 19 Uhr mitteleuropäischer Zeit stattfand. Die Kulisse war wie immer dieselbe. Nach kurzem Small Talk eines Marketingmanagers kam Vishal Sikka gut gelaunt auf die Bühne und begann eine Präsentation über Lizenzmodelle, Weltrekorde und IT-Optionen der HEC*. Überraschend erfolgte zu diesem Zeitpunkt Applaus, der für eine Analysten- und Pressekonferenz unüblich ist. Normalerweise klatschen Analysten und Journalisten nicht während jeder Redepause des Vortragenden begeistert in die Hände. Des Rätsels Lösung kam zum Schluss: Es gab keine Analysten und Journalisten. Der Raum war mit SAP-Mitarbeitern der Niederlassung in Palo Alto, USA, gefüllt und diese applaudierten ihrem Chef bei jeder sich bietenden Gelegenheit. Die Vishal-Sikka-HEC-Pressekonferenz war ein Fake – ein Software-Dummy! Um den Anstand zu wahren, wurden am Schluss Fragen per E-Mail und Twitter zugelassen, die ein Marketingmanager aussortierte. Diese Fragen aus großer Entfernung erschienen harmlos und der Fragesteller hatte keine Chance auf bohrendes Nachfragen. Nach etwa 50 Minuten war der Spuk zu

Ende. Ich war verwirrt! Anfangs wollte ich das Erlebte so schnell wie möglich vergessen, dann wurde mir aber klar: Das ist die neue SAP. Ich bin seit etwa dreißig Jahren als Journalist tätig, so etwas habe ich zuvor noch nie erlebt. Diese Vorstellung eines Vorstandsmitglieds eines Dax-Konzerns muss dokumentiert und analysiert werden.

Natürlich darf jedes Unternehmen Pressekonferenzen nach eigener Vorstellung abhalten. Aber auch wenn der Journalismus mitunter ein sehr undurchsichtiges Geschäft mit zweifelhaften Verirrungen ist, so gibt es im B2B-Bereich ein paar anerkannte Verhaltensmuster: Man kündigt keine Pressekonferenz 36 Stunden vorher an, wenn die dazugehörige Produktentwicklung mehrere Monate, wenn nicht Jahre, beträgt. Man lässt während einer Pressekonferenz die eigenen Leistungen nicht von Mitarbeitern per Applaus hochleben. Man gibt Analysten und Journalisten die Chance, kritisch zu fragen und nachzufragen, und hält diese nicht mit anonymen E-Mails und Twitter auf Distanz. Man verlässt die eigenen vier Wände (my home is my castle) und begibt sich zum Gedankenaustausch und Diskutieren auf neutralen Boden. (Selbst Frau Angela Merkel verlässt ihren Regierungssitz und begibt sich in das Haus der Bundespressekonferenz e. V., um vor Journalisten zu präsentieren und mit ihnen zu reden.) Die aktuell schwache Position der SAP ist jedem in der Community bekannt. Das verzweifelte Ringen um Erfolge mit Mobile und Cloud Computing ist kräfteraubend. Suite on Hana und HEC sind Visionen, aber noch kein Erfolg. Die Angst und Unsicherheit der SAP mag begründet sein. Vishal Sikka, fürchte dich nicht! Es kann nur aufwärtsgehen: Die Angst des Tormanns beim Elfmeter lässt sich überwinden. (pmf)

* Siehe Seite 21

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

Tien Tran

Tel.: +49(0)89/210284-27
tien.tran@b4bmedia.net

Eva Winter (Assistentin)

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

Produktionsleitung und Art Direktion:

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

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektur:

Mattias Feldner, mattias@feldner.cc
Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at
Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,
64295 Darmstadt, Tel.: +49(0)6151/8601-0
Mediadaten 2014: 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 2014 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: 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: Am laufenden Band

Nach mehr als drei Jahrzehnten ist Supply Chain Management bedeutsamer als je zuvor. Consilio begleitet Unternehmen beim Übergang von einer reinen Produktionsplanung zu einem vollständig integrierten Managementprozess innerhalb der Supply Chain.

■ ■ ■ ab Seite 60



Andreas Mecheels, Ciber



Erlebnisse für Omnichannel-Shopper:
Umbruch im Einzelhandel. Wie soll man auf das geänderte Verbraucherverhalten am besten reagieren? ■ ■ ■ Seite 80

Katrin Erdoğan, Innobis



Was die HR-Abteilungen schon heute leisten müssen:
Digitale Maßnahmen im Kampf um die Besten. ■ ■ ■ Seite 56

Armin Elbert, Infocient



SAP-Reporting:
Nur Nachahmung oder nutzbringend? BusinessObjects ermöglicht die gezielte Auswertung von Big Data. ■ ■ ■ Seite 88

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Die SAP-Spaßgesellschaft
- 04 Hausmitteilung: Die Angst des Vishal Sikka bei der Pressekonferenz
- 11 Monatskarikatur:
Man spricht Deutsch
- 12 Das aktuelle Stichwort:
Das Ende des IT-Verwalters
- 14 Bernd Leukert: Was verbunden werden kann, wird verbunden werden
- 16 no/name: HPs Krake kränkelt
- 20 IBM drängt ins PaaS-Geschäft
- 32 Cisco – das nächste Opfer der Cloud
- 84 Security: Industrie 4.0:
Sprechen Sie Sicherheit?
- 98 Linux-Kommentar:
Gepflegte Fortschrittskultur
- 99 www.e3community.info
- 111 Satire Das Letzte:
Abschreiben verboten
- 112 Rätselhaftes aus der Community
- 113 Vorschau
- 114 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 15 Archivierung ohne Zwischenstopp
- 15 Dividendenerhöhung bei SAP
- 17 Zentraler Wettbewerbsfaktor für die deutsche Industrie
- 18 Offene Lücken

- 21 Die Pflegegebühr ist nicht genug
- 22 Hosting oder Cloud
- 24 Buchtipps April
- 26 Oracles Cloud-Strategie
- 27 Platz vier für SAP
- 30 Bedeutender als der Wechsel von R/2 auf R/3
- 34 Big Data vor dem Durchbruch
- 35 Saubere Stammdaten
- 36 Community Short Facts
- 42 CeBIT 2014: SAP Vision
- 44 Statements zur neuen CeBIT
- 45 FusionCube für Hana
- 46 KPI im Griff
- 46 Mit Hana alles verkaufen
- 47 Flotter Dreier

PERSONAL

- 52 Menschen im April
- 54 Die Zukunft des Arbeitsplatzes
- 55 New World of Work
- 56 Was die HR-Abteilungen schon heute leisten müssen
- 57 SAP für Quereinsteiger
- 58 Self-Services in der Fertigung

COVERSTORY

- 60 Am laufenden Band
- 64 Den Optimizer optimieren
- 68 Interview: Entscheidende Planungsebenen

- 70 Harte Nüsse knacken
- 72 Brückenbauer

WIRTSCHAFT

- 72 Partnerschaften und Fusionen
- 74 Deutschland und China: Bier, Autos und die Große Mauer
- 75 Von Neuseeland bis China
- 76 Prognose: Halbe Milliarde Umsatz
- 76 Leichte Umsatzsteigerung ohne große Einmaleffekte
- 77 Hightech-Unternehmen schaffen Arbeitsplätze

MANAGEMENT

- 78 Klare Sicht für alle
- 80 Erlebnisse für Omnichannel-Shopper
- 82 IBM und Accenture fast gleichauf
- 85 Fließband statt Manufaktur

INFRASTRUKTUR

- 88 SAP-Reporting: nur Nachahmung oder nutzbringend
- 91 DaaS-Markt in Bewegung
- 92 Die neuen Programmierrichtlinien
- 94 Intel läutet die nächste Phase von Big Data ein
- 95 Neue Maßstäbe bei x86-Servern für In-memory-Computing
- 96 Treibstoff für die Service Level Agreements

Pilotprojekte auf Hana-Basis

DataVard gewinnt Innovationspreis IT 2014

Das Software- und Beratungsunternehmen DataVard hat den Innovationspreis-IT der Initiative Mittelstand in der Kategorie Big Data gewonnen.

Das Analysetool DataVard BW Fitness Test überzeugte die Jury als innovative, praxisrelevante Lösung für mittelständische Unternehmen. Mit der von Gartner im „Cool Vendor 2013“-Bericht nominierten Anwendung können Unternehmen ihr SAP Business Warehouse (SAP BW) analysieren, optimieren und mit anderen Systemen vergleichen. Dadurch lassen sich operative Ausgaben senken, die Leistungsfähigkeit von SAP-Systemen steigern und Potenziale für ein intelligentes Datenmanagement erschließen. Anhand der Systemanalyse kann zudem der Nutzen geplanter IT-Ausgaben im Vorfeld maximiert werden. „Wir freuen uns sehr, dass unser BW Fitness Test die Jury der Initiative Mittelstand überzeugt hat“, so Gregor Stoeckler, Geschäftsführer von DataVard. „Die Auszeichnung bestätigt unsere Mission, innovative Lösungen im SAP-Umfeld für unsere Kunden zu entwickeln, damit diese ihre bestehenden Ressourcen optimal einsetzen können.“

www.datavard.com



Produktmanager Joseph O'Leary und Geschäftsführer Gregor Stoeckler von DataVard fühlen sich in ihrer Mission, innovative Lösungen im SAP-Umfeld zu entwickeln, bestätigt.

Cisco-Studie

Mobiler Datenverkehr wächst bis 2018 um das Elffache

Der mobile Datenverkehr steigt weltweit bis 2018 um etwa das Elffache. In vier Jahren werden dann jährlich 190 Exabyte übertragen. In Deutschland nimmt der mobile Traffic um das Zehnfache zu. Dies ergab die Studie Cisco Visual Networking Index: Global Mobile Data Traffic Forecast for 2013 to 2018.

Damit wächst der mobile Datenverkehr hierzulande im genannten Zeitraum viermal schneller als derjenige über Festnetz. 2018 werden in Deutschland 287 Petabyte pro Monat mobil übertragen. Dies entspricht zehn Prozent des Gesamtverkehrs, im Vergleich zu zwei Prozent 2013. In vier Jahren steigt die durchschnittliche Geschwindigkeit der Verbindung von 2,1 auf 3,6 Mb/s. Smartphones werden sogar mit 15 Mb/s angebunden sein. Der gesamte Smartphone Traffic über 4G wächst von sechs Prozent (2013) auf 56 Prozent an. Das Wachstum des mobilen Datenverkehrs liegt teilweise an einer weiterhin starken Zunahme der Anzahl mobiler Internetverbindungen, etwa durch persönliche Geräte und Maschine-zu-Maschine-

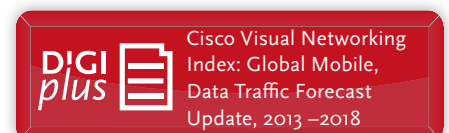
(M2M)-Verknüpfungen. Im Zuge des Trends zum Internet of Everything wird der M2M-Datenverkehr in Deutschland um das 36-Fache steigen und 2018 etwa zehn Prozent des gesamten mobilen Datenverkehrs ausmachen.

Die wichtigsten Wachstumsgründe

- Mehr mobile Nutzer: Ihre Anzahl steigt weltweit von 4,1 Milliarden im Jahr 2013 auf 4,9 Milliarden 2018
- Mehr mobile Verbindungen: In vier Jahren gibt es mehr als 10 Milliarden mobile Geräte und Verbindungen, darunter acht Milliarden persönliche Geräte und zwei Milliarden M2M-Verbindungen. Im vergangenen Jahr waren es insgesamt noch 7 Milliarden.

- Schnellere mobile Anbindungen: Die durchschnittliche Geschwindigkeit mobiler Verbindungen verdoppelt sich im genannten Zeitraum nahezu von 1,4 auf 2,5 Mb/s, die Anbindung der Smartphones von 4,0 auf 7,0 Mb/s.
- Mehr mobile Videos: Im Jahr 2018 werden Videodaten 69 Prozent des gesamten mobilen Datenverkehrs ausmachen, 2013 waren es noch 53 Prozent.

www.cisco.com



EU-Kommissarin auf der CeBIT 2014

Datensicherheit als Wettbewerbsvorteil für Europa

Die EU-Kommissarin für die Digitale Agenda, Neelie Kroes, hat zur Eröffnung der CeBIT in Hannover die Bedeutung der Datensicherheit für Bürger und Wirtschaft betont.

In ihrer Rede forderte die Kommissarin eine schnelle Umsetzung der Richtlinie zur Netzwerk- und Informationssicherheit. Der Bereich der Internetsicherheit könne einen Wettbewerbsvorteil darstellen, weswegen Europa künftig seine Ambitionen dort deutlich verstärken werde. „Die EU ist Anfang 2013 mit einer Strategie für Cybersicherheit und der Richtlinie zu Netzwerk- und Informationssicherheit auch gesetzgeberisch tätig geworden. Ein freiwilliger Ansatz ist nicht mehr genug“, sagte Kroes. Sie erhoffe sich noch in diesem Jahr eine Einigung zwischen den Regierungen und EU-Parlament zur Richtlinie. Kroes forderte alle Bürger und Unternehmen auf, den Weckruf der NSA-Affäre wahrzunehmen und sich zu schützen, um das Vertrauen aufzubauen, das die europäische Wirtschaft brauche.

www.ec.europa.eu



Der vollständige Wortlaut der Rede auf Englisch.



EU-Kommissarin Neelie Kroes hofft auf eine Sicherheitsrichtlinie noch in diesem Jahr.

Projekt Lucy

Watson auf Forschungsreise in Afrika

IBM investiert 100 Millionen US-Dollar in die Initiative „Projekt Lucy“ und läutet für Wissenschaft und Wirtschaft neue Ära von Big Data ein.

Mit Watson und weiteren kognitiven Systemen im Gepäck macht sich IBM auf den Weg nach Afrika. Wissenschaftler und Unternehmer des aufstrebenden Kontinents erhalten dadurch Zugang zu führenden kognitiven Computertechnologien. In den nächsten zehn Jahren investiert IBM rund 100 Millionen US-Dollar in die Initiative „Projekt Lucy“ – benannt nach dem Fossil eines menschlichen Vorfahrens, der vor etwa drei Millionen Jahren in Äthiopien lebte. Watson steht für eine neue Ära des kognitiven Computings, bei dem Systeme und Software nicht mehr programmiert werden, sondern sich durch eigenständiges Lernen weiterentwickeln. Durch die Analyse großer Datenmengen lassen sich neue Erkenntnisse für Forschung und Wirtschaft gewinnen. Wissenschaftler sollen mit Big Data und Watson marktfähige Lösungen für Schlüsselbereiche wie Gesundheit, Bildung, Wasserversorgung, Mobilität und Landwirtschaft entwickeln.

www.ibm.com/de

infocient:
business intelligence consulting

www.infocient.de

Lösungen. Individuell wie Ihr Business!

Unsere qualifizierte SAP-BI-Beratung beschleunigt den Return on Investment.

So analysieren, entwickeln und implementieren unsere Experten in Deutschland, in Österreich und in der Schweiz **individuelle Software-Lösungen**, die SAP-Technologie und -Applikationen nahtlos vereinen. Das sichert Ihnen wertvolle Business-Erfolge und **Vorteile im Wettbewerb**. Starker Support und Schulungen runden unser vielfach **bewährtes Leistungsangebot** ab: Reporting & Analyse, Cockpits & Dashboards, Data Architecture, Enterprise Planning + System Landscape.



Infocient Consulting GmbH | fon. +49-621-73627283 | mail. contact@infocient.de | Marie-Bernays-Platz 3 | 68309 Mannheim



Optimierung von Management und Betrieb von Netzwerken

SAP unterzeichnet Vertrag mit Saudi Telecom



» Mit Lösungen von SAP können wir enge Verknüpfungen zwischen den logistischen und finanziellen Aspekten unseres Netzbetriebs schaffen. «

Khalid bin Hussain Al-Bayari, STC

SAP hat einen Vertrag mit Saudi Telecom (STC), dem größten Lieferanten von Telekommunikationsdienstleistungen im Mittleren Osten und Nordafrika, abgeschlossen. Dabei geht es um die Implementierung von SAP-Lösungen für das Netzwerk-Lifecycle-Management (NLM) zur Verbesserung des Netzbetriebs.

Dem Unternehmen wird dadurch eine deutliche Verbesserung des Kundendienstes im Zuge einer erhöhten End-to-End-Einsicht in Kapitalprojekte und Aktiva und zudem gesteigerte Projektkontrolle und Zusammenarbeit ermöglicht. Die NLM-Lösungen von SAP werden zudem zur Erhaltung der hohen Qualität der IT-Infrastruktur von STC beitragen. „Mit Lösungen von SAP können wir enge Verknüpfungen zwischen den logistischen und finanziellen Aspekten unseres Netzbetriebs schaffen. Das gesamte Spektrum der Aufgaben bei Planung und Umsetzung wird integriert. Dies reicht von der Planung des Bedarfs und der Lieferung über das Management der Investitionen und Projekte bis zur Bestandsverwaltung und den Bestandskonten“, sagte Khalid bin Hussain Al-Bayari, Senior Vice President des Bereichs Technology and Operations bei STC. „Eine effektive Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens und über das Unternehmen hinaus zu ermöglichen hilft bei der Optimierung unserer Verwaltung der Netzwerkinfrastruktur, der Anpassung und Innovation von Betrieb und Investitionen, die besser und kostengünstiger betrieben werden.“

Lösungen von SAP bieten STC Einblick in Ausrüstung und Aktiva, einschließlich vielfältiger Details des Verlaufs in jeder Stufe des Lebenszyklus. Speziell haben die Lösungen starke Auswirkungen auf die Reduzierung und Optimierung von Kosten in Verbindung mit Bau und Reparatur. Zudem helfen sie bei der Steigerung der Produktivität von Technikern im Einsatz. „Der saudische Telekommunikationssektor ist sehr lebendig und in schneller Umwälzung begriffen. Datenqualität unterstützt die Innovationen und Entscheidungen, welche zu einem echten Wettbewerbsvorteil führen können“, sagte Ahmed Al-Faifi, Geschäftsführer von SAP Saudi Arabia. „STC hat in diesem Bereich große Pläne und da die Lösungen von SAP verbesserte Einsicht in die Aktiva bieten, ermöglichen sie dem Unternehmen eine höchst effektive Anpassung und den Erfolg.“

www.sap.com
www.stc.com.sa

Sebastian Trauerwein ist tot

Unvergessen ist das Pseudonym „Sebastian Trauerwein“ von Dieter Eckbauer, der wie kein anderer in der IT-Szene bewundert und gefürchtet war. Trauerwein und Eckbauer definierten wöchentlich die IT-Diskussion in Deutschland.

Während Dieter Eckbauer in München bei der Computerwoche eine große Mannschaft als Chefredakteur geschickt, raffiniert und visionär durch die Woche führte, war ich CW-Chefredakteur in Wien (Computerwelt Österreich). Ich verdanke ihm viel. Ich habe viel von ihm gelernt und noch heute finden sich Spuren seines journalistischen Anspruchs im E-3 Magazin. Er starb am 1. März dieses Jahres, wie ich aus der Computerwoche erfuhr. Dieser Nachruf dient dazu, ihn zu ehren und um seine erfolgreiche Arbeit bei der Computerwoche (IDG-Verlag) in Erinnerung zu behalten, denn noch immer können wir in der IT-Szene viel von seinem Tun lernen. Dieter Eckbauer hatte keine traditionelle Ausbildung als Journalist und dennoch verkörpert er für mich die wichtigsten journalistischen Tugenden: eigenständiges Denken

und „outstanding“ Qualität. Der IDG-Verlag veranstaltete internationale Editor-Meetings, wo sich die CW-Chefredakteure aus der ganzen Welt trafen. Auf einem solchen Treffen in London wirbelte Dieter Eckbauer durch den Konferenzraum und forderte von jedem Redakteur, „outstanding“ zu schreiben. Er war das Vorbild für Gewissenhaftigkeit und Qualität. Eine zweite „outstanding“ Eigenschaft war sein Gespür für Themen. Nicht die IT-Unternehmen bestimmten, was am wöchentlichen Cover der CW stand, sondern Eckbauer hatte die Themenführerschaft in der deutschen IT-Szene – perfekt kommentiert von seinem Alter Ego Sebastian Trauerwein. Was für Helmut Markwort „Fakten, Fakten, Fakten“ sind, waren für Dieter Eckbauer und Sebastian Trauerwein Analyse und Meinung. Dort, wo es heute mangelt, stand er mit Rückgrat und klarem Blick für das Kommentieren einer nicht immer zweifelsfreien IT-Entwicklung. Er hat uns viel mit auf den Weg gegeben. Wir sollten auch in Zukunft versuchen, seinem Anspruch gerecht zu werden, und den CW-Chefredakteur Dieter Eckbauer in Erinnerung behalten. (pmf)

Cyberspion liest mit

Auf vielen Webseiten wird das Surfverhalten der Nutzer überwacht. Was viele nicht wissen: Oft sammeln nicht nur die Betreiber der Web-Angebote Informationen, sondern im Hintergrund überwachen auch fremde Tracker das Onlineverhalten.

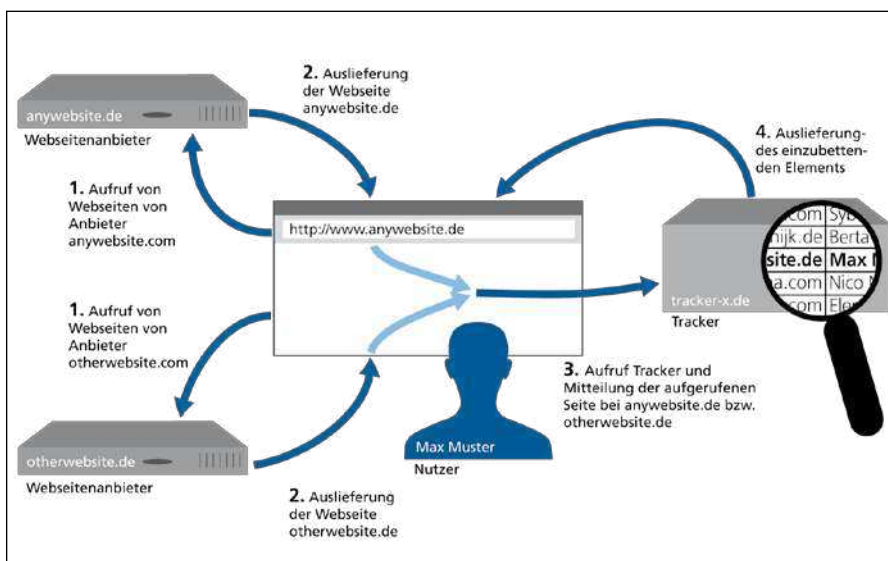
Das Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie (SIT) hat den Web-Tracking-Report 2014 veröffentlicht. Über ein Jahr haben Mitarbeiter des Instituts regelmäßig mehr als 1600 von Deutschlands beliebtesten Internetauftritten analysiert und geprüft, in welchem Umfang dort das Nutzerverhalten durch Web-Tracking erfasst wird: Oft sind 50 verschiedene Tracker auf den Webseiten eines einzigen Anbieters aktiv und sammeln Daten. Für Verbraucher können dadurch unerwartete Nachteile entstehen, etwa schlechtere Konditionen bei Krankenversicherungen oder Benachteiligungen beim Online-shopping. Die Studie liefert einen umfangreichen Überblick über die aktuelle Praxis, Risiken und Schutzmöglichkeiten. Auf vielen Webseiten wird das Surfverhalten der Nutzer überwacht. Was viele nicht wissen: Oft sammeln nicht nur die Betreiber der Web-Angebote Informationen, sondern im Hintergrund überwachen

auch fremde Tracker das Onlineverhalten. Auf einzelnen Seiten fanden die Fraunhofer-Forscher Spitzenwerte mit über 100 dieser Datensammler. Sind diese Tracker bei mehreren Web-Angeboten aktiv, können sie sich ein sehr umfangreiches Bild von einzelnen Seitenbesuchern machen. So lassen sich mitunter Bezüge zum realen Namen und Wohnort herstellen. Die Daten lassen sich zum Beispiel nutzen, um Risikofaktoren aus dem Internetverhalten abzuleiten, Kreditwürdigkeit oder Gesundheitsrisiken von Versicherten abzuschätzen. Tracker können die gesammelten Daten mit der echten Identität eines Verbrauchers in Verbindung setzen.

www.sit.fraunhofer.de



Web-Tracking-Report
2014: Kostenloser
Download



Beim Cross-Domain-Tracking werden trackerspezifische Befehle in den Inhalten möglichst vieler Domains eingebettet. Quelle: Fraunhofer SIT Web-Tracking-Report 2014

Informationssicherheit für Ihr Unternehmen

Brainloop bietet Ihnen alles aus einer Hand für den Umgang mit vertraulichen Dokumenten und Informationen - einfach zu bedienen und mit der höchstmöglichen Sicherheit.



Jetzt mit Brainloop Extend - der Integration für SAP ERP

Mit Brainloop erhalten Sie die sichere Lösung für Teamarbeit aus einer Hand.

Brainloop.einfach.sicher

www.brainloop.de/jetzt-testen/

Wissenschaftsjahr 2014

Digitale Gesellschaft

Das digitale Zeitalter ist von schnellen Entwicklungen geprägt. Smartphone, Tablet-PC, modernes Auto und Internet der Dinge durchdringen den Alltag. Das Wissenschaftsjahr 2014 nimmt diese Themen auf und fördert eine umfassende Debatte über die Folgen und die Zukunft der digitalen Entwicklung in Deutschland.

Bei der Eröffnung des Wissenschaftsjahres 2014 im Berliner Museum für Kommunikation sprach sich Bundesforschungsministerin Johanna Wanka für eine offenere Diskussion aus: „Wir wollen, dass sich die Menschen selbstbestimmt und sicher in der digitalen Welt bewegen können. Technischer Fortschritt ermöglicht uns ein besseres Leben, ist aber natürlich nicht frei von Risiken. Wir nehmen die Vorbehalte und Sorgen der Menschen ernst und wollen noch besser über Chancen und Grenzen einer digitalen Gesellschaft informieren. Aufklärung und Dialog über den neuesten Stand der Forschung schaffen Akzeptanz und Orientierung.“

Die Vielzahl an Aktivitäten im Wissenschaftsjahr reichen von Ausstellungen über Wettbewerbe bis hin zu neuen Vortrags- und Dialogformaten. In Schul-KinoWochen erleben Schülerinnen und Schüler das Thema Digitalisierung im Unterricht, der statt im Klassenzimmer im Kinosaal stattfindet. Auch auf Bahnhöfen werden neue Formate der Wissenschaftsvermittlung Aufmerksamkeit erzeugen, beispielsweise die Wanderaus-

stellung „ScienceStation“. „Wir nehmen technischen Fortschritt oft als selbstverständlich wahr. Daher wollen wir das Bewusstsein dafür schärfen, welchen bedeutenden Anteil Wissenschaft und Forschung an der Gestaltung der digitalen Gesellschaft haben und wie Bürgerinnen und Bürger sich aktiv einbringen können“, so Wanka. Im Wissenschafts-



Bundesforschungsministerin Johanna Wanka zur digitalen Gesellschaft: „Menschen sollen sich selbstbestimmt und sicher bewegen können.“

jahr steht der direkte Dialog zwischen Bürgern und Wissenschaftlern vor Ort im Vordergrund. Beispielsweise können Lehrer und Schüler über die Forschungsbörse Wissenschaftler zu sich in den Unterricht einladen. Das Ausstellungsschiff MS Wissenschaft wird von Mai an in rund 40 Städten in Deutschland und Österreich anlegen. An Bord ist eine neu gestaltete Ausstellung mit vielen interaktiven Exponaten zur digitalen Gesellschaft zu erleben. Anlässlich der Eröffnung des Wissenschaftsjahres startet auch die Initiative „Deutschlands digitale Köpfe“, die die Gesellschaft für Informatik (GI) organisiert und die das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) finanziert. Ziel ist es, die innovativsten Persönlichkeiten aus Wissenschaft, Wirtschaft, Kultur und Gesellschaft zu finden und auszuzeichnen, die sich in Deutschland mit dem Thema Digitalisierung beschäftigen. Das Wissenschaftsjahr ist eine Initiative des BMBF gemeinsam mit Wissenschaft im Dialog (WiD). Zahlreiche Partner aus Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft unterstützen das Jahr mit eigenen Aktivitäten.

www.digital-ist.de

Innovation Center für SAP-Lösungen in Kronberg eröffnet

IT-Dienstleister Accenture hat ein Innovationszentrum für SAP-Lösungen am Standort Kronberg eröffnet. Das Innovationszentrum bietet Kunden Methoden, mit denen sie ihre technischen und organisatorischen Anforderungen identifizieren können, um Lösungen auf Basis von Hana einzuführen.

Darüber hinaus erhalten sie detaillierte Informationen über die neuesten Entwicklungen rund um Hana, einschließlich Lösungen für spezifische Branchen und Abteilungen sowie Anwenderszenarien. Zudem bietet das Innovation Center Hilfestellung für Kunden beim Identifizieren von Vorteilen, die Lösungen auf Basis von Hana für ihren Geschäftserfolg bringen können – allen voran, Datenanalysen in Echtzeit durchzuführen und darauf basierende schnelle Entscheidungen zu treffen.

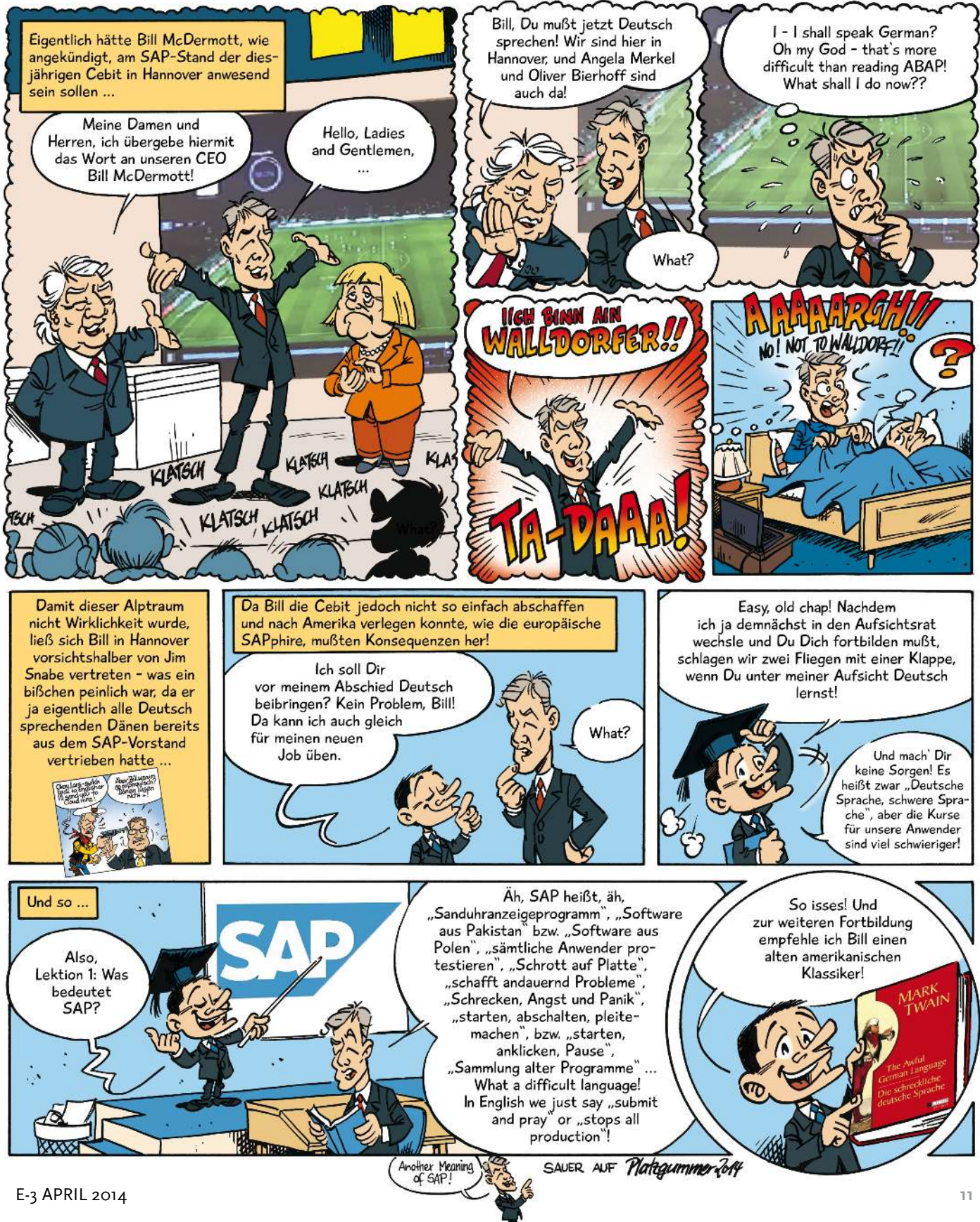
Das neue Innovation Center befindet sich am deutschen Hauptsitz von Accenture in Kronberg bei Frankfurt a. M. Die Leitung übernimmt Dr. Alexander Zeier, ein führender Wissenschaftler auf dem Gebiet des In-memory-Computing. „Hana hat sehr schnell große Bedeutung im Markt gewonnen“, sagt Zeier. „Viele Kunden sind bereits mit der Technologie vertraut und führen nun Projekte ein. Wir sehen deutliches Interesse an den Leistungen unseres Innovation Center quer über alle Branchen

hinweg, einschließlich Finanzdienstleistungen, Versorgungsbetriebe und Handelsunternehmen. Gegenwärtig entwickeln wir Roadmaps und Lösungen auf der Basis von Hana für Kunden aus den genannten und weiteren Branchen.“ Das Center ist eines von insgesamt zwölf Accenture Innovation Centers für SAP-Lösungen weltweit. In den Centern kombinieren Fachleute Wissen und Technologien von Accenture und SAP.

www.accenture.de

Man spricht Deutsch

Mark Twain wusste es schon und schrieb ein Buch „The Awful German Language – Die schreckliche deutsche Sprache“. Nun ist Noch-Co-CEO Bill McDermott an der Reihe. Sein Kollege Jim Hagemann Snabe hilft ihm in Hannover aus der Klemme und lehrt ihn Deutsch: Was heißt SAP?



... das aktuelle Stichwort ...

Das Ende des IT-Verwalters

In den nächsten zehn Jahren wird es eine Zweiklassengesellschaft unter den Chief Information Officers (CIO) geben: Die einen passen ihre Unternehmen mit großer Flexibilität an die Anforderungen des globalen Wettbewerbs an, die anderen bleiben Sachverwalter der IT-Infrastruktur. Bereits heute zeichnet sich ab, was besonders erfolgreiche IT-Abteilungen ausmacht. Der Managementberatungs-, Technologie- und Outsourcing-Dienstleister Accenture hat die Tendenzen in der Studie „High Performers in IT: Defined by Digital“ erfasst. Dabei wurde die Leistungsfähigkeit einer Unternehmens-IT anhand der Dimensionen Innovation, Umsetzung und Beweglichkeit untersucht. In allen drei Kategorien überdurchschnittlich abgeschnitten haben lediglich dreizehn der weltweit 202 befragten Unternehmen. Für diese Spitzenunternehmen gehören IT- und Geschäftsstrategie zusammen, da nur so herausragende Ergebnisse erzielt werden können. Diese Denkart spiegelt sich auch in der Verteilung ihres Etats: 55 Prozent des IT-Budgets fließen in strategische Fertigkeiten, um Wachstum und Leistungsfähigkeit des Unternehmens zu verbessern. Die anderen befragten Unternehmen stellen dafür nur 37 Prozent bereit.

Besonders erfolgreiche CIOs haben einen Rollenwandel vollzogen und ermöglichen mit IT, dass neue Geschäftsmodelle umgesetzt werden können. Stärker als der Rest des Feldes setzen sie auf agile Methoden. Den Erfolg ihrer Arbeit überprüfen sie, indem sie die Auswirkungen ihrer IT-Investitionen analysieren, die Änderungen bei Geschäftsprozessen überwachen und die Leistung von Anwendungen kontrollieren. Sie sind beispielsweise Vorreiter bei Schlüsseltechnologien wie Cloud Computing, Analytics, Social und Mobile IT sowie Security. Beispiele dafür, was diese sogenannten High Performer durchschnittlichen Unternehmen voraushaben, sind:

Hybride IT-Umgebungen

Jedes dritte High-Performance-Unternehmen ersetzt Altsysteme durch Private- und Public-Cloud-Komponenten. Eines von sechs nutzt bereits eine zentralisierte, komplett virtualisierte hybride Infrastruktur. Allerdings gehen auch die High Performer davon aus, dass ein wesentlicher Teil ihrer IT zunächst traditionell weiterlaufen wird, sowohl gehostet als auch on premise. Zumindest bis 2020 werden die leistungsstärksten Akteure laut der Studie fast sechs von zehn Anwendungen weiter nach dem traditionellen Lizenzmodell betreiben.



Oliver Bittner verantwortet den Bereich IT Strategy & Enterprise Architektur in Deutschland, Österreich und der Schweiz bei Accenture. Der studierte Betriebswirt hat 20 Jahre Beratungserfahrung in den Bereichen Business Transformation und strategisches IT-Management.

Hybride Umgebungen lohnen sich

- 40 Prozent der High Performer sprechen von messbaren Verbesserungen der IT-Agilität. Unter den restlichen Studienteilnehmern sind es nur neun Prozent.
- 33 Prozent stellen fest, dass Investitionen in Cloud Computing zu direkten Einsparungen geführt haben. Von den anderen Teilnehmern sagen das nur 14 Prozent.

High Performer haben in den vergangenen Jahren in Master Data Management und Datenqualität investiert und sind daher führend bei der intelligenten Datennutzung. Im Hinblick auf das Generieren von Wertschöpfung erreichen oder übertreffen knapp acht von zehn der besonders erfolgreichen IT-Abteilungen (77 Prozent) beim Datenmanagement ihre Erwartungen. Bei der Frage, wie wichtig unterschiedliche Geschäftsziele für strategische IT-Investitionen sind, waren die drei meistgenannten Antworten der High Performer ausschließlich kundenbezogen.

Über die Effizienz hinausdenken

Besonders leistungsfähige IT-Abteilungen haben den reinen Effizienzgedanken und das Ziel der IT-Produktivitätssteigerung hinter sich gelassen und investieren stärker in zukunftsweisende Technologien, um Geschäftsstrategien zu unterstützen beziehungsweise neu zu schaffen. An ihnen müssen sich durchschnittliche IT-Abteilungen messen. Angesichts der Studienergebnisse sollte die Verbesserung der Kundenerfahrung stets das Ziel sein. CIOs sollten gleichzeitig eng mit anderen Abteilungen zusammenarbeiten, um zum Geschäftserfolg beizutragen.

Wie eingangs gesagt: Nur ein Teil der Unternehmen in Deutschland wird es in den nächsten zehn Jahren schaffen, den CIO der Königsklasse zu etablieren. Damit wird eine Zwei- oder zumindest Mehrklassengesellschaft unter Deutschlands CIOs entstehen. Doch damit nicht genug: In zehn bis 15 Jahren wird das klassische Projektgeschäft weitgehend passé sein und sogenannte Business Services die Unternehmenswelt beherrschen – in diesen wird die Infrastruktur als integraler Bestandteil mit eingekauft werden. Dies wird den traditionellen CIO im Unternehmen weitgehend zum IT-Einkaufsmanager reduzieren. Grund genug für die CIOs alter Prägung, nicht zuletzt aus wohlverstandener Eigeninteresse schnellstmöglich den Rollenwechsel einzuleiten. Der vollständige Report ist online verfügbar: www.accenture.com/highperformanceit

www.accenture.com

Flexibel. Einfach. Leistungsstark.

Das IBM NeXtScale System.



Durch zunehmende Datenvolumen steigt der Bedarf an intelligenter Analyse. Und damit die Nachfrage nach höherer Effizienz in der Cloud. All das führt dazu, dass Datenzentren heute Ihren Anforderungen nicht mehr gerecht werden können. Die Lösung: das IBM NeXtScale System. Eine einfache und kosteneffektive Plattform für Hyperscale-Computing mit maximaler Dichte, höchster Leistung und Effizienz bei niedrigen Betriebskosten. Durch seine einfache Handhabung und offene Bauweise kann es in Ihre bestehende Infrastruktur integriert werden. Außerdem reduziert es die Einarbeitungszeit Ihrer Mitarbeiter um 75% – dank optionalem IBM Intelligent Cluster.¹

Angetrieben durch den neuen Intel® Xeon® Prozessor E5-2600 v2, enthält das IBM NeXtScale System dreimal mehr Rechenkerne.² So ergibt sich eine Leistungssteigerung³ bis zu 37% gegenüber früheren Generationen von 1U-Servern und eine Erhöhung der Effizienz⁴ bis zu 36% im Vergleich zu Systemen früherer Generationen. Dadurch schöpfen Sie eine maximale Aussagekraft aus Ihren Daten. Lassen Sie also die High-Performance-Computing-Erfahrung von IBM mit Höchstleistung für Sie arbeiten.



**Erfahren Sie, was das IBM NeXtScale System für Sie tun kann,
um Ihre Datenzentren mit rechenintensiven Workloads zu optimieren.**

Laden Sie sich den Bericht von Clabby herunter. Auf ibm.com/systems/de/nextscale



¹ Basierend auf einem von IBM erstellten Vergleich von Konfiguration und Setup beim Kunden vor Ort, gegenüber der Ausführung mit dem Intelligent Cluster von IBM, welches optional erhältlich ist.

² 3 Rechenkerne in einem branchenüblichen 42U-Rack zum Vergleich von 42 1U-x3550-M4-Rackservern mit 2 Intel® Xeon® E5-2600 Prozessoren mit jeweils 8 Kernen = 672 Kernen gegenüber 84 NeXtScale System nx360 M4 Knoten mit 2 Intel® Xeon® E5-2600 v2 Prozessoren mit jeweils 12 Kernen für insgesamt 2.016 Kerne.

³ SPECint_rate_base2006 - 669 auf IBM iDataPlex dx360 M4 (Intel® Xeon® E5-2690) gegenüber 918 auf IBM NeXtScale nx360 M4 (Intel® Xeon® E5-2697 v2.) www.spec.org. Ergebnisse mit Stand vom 20.9.13.

⁴ SPECpower_ssj2008 - 5392 auf IBM iDataPlex dx360 M4 gegenüber 7347 auf IBM NeXtScale nx360 M4. www.spec.org. Ergebnisse mit Stand vom 20.9.13.

IBM, das IBM Logo und NeXtScale sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Andere Produkt- und Dienstleistungsamen können Marken von IBM oder von anderen Unternehmen sein. Eine aktuelle Liste der IBM Warenzeichen finden Sie unter www.ibm.com/legal/copytrade.shtml.

Intel, das Intel Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken oder in den USA und/oder in anderen Ländern eingetragene Marken der Intel Corporation. SPECint und SPECpower_ssj sind Marken der Standard Performance Evaluation Corporation (SPEC). ©2014 IBM Corporation.



Bernd Leukert, Head of Application Innovation und Mitglied des Global Managing Board der SAP AG, schreibt monatlich für die SAP-Community im E-3 Magazin über seine Erfahrungen und Perspektiven: Es sind die Zeilen, die den Bestandskunden und Partnern einen Blick auf die IT-Mega-Trends geben.

Was verbunden werden kann, wird verbunden werden

Die CeBIT 2014 sendet nach meinem Verständnis ein klares Signal an IT-affine Geschäftsführer, Chief Information Officers (CIOs) oder auch die HR- und Marketingverantwortlichen: Big Data ist nicht mehr ein Thema einer schnellen Datenbank für die Verarbeitung großer Datenmengen. Jetzt geht es bei Big Data darum, überzeugende Anwendungen für Unternehmen zu erstellen. Denn was verbunden werden kann, wird verbunden werden, das ist meine feste Überzeugung. Und damit entstehen neue vielfältige Möglichkeiten für Innovationen – bei Produkten, aber insbesondere auch Serviceleistungen.

Vorausschauend fahren

Ein Beispiel verdeutlicht dies: Das hochautonome Fahrzeug, also beispielsweise ein Auto, das sicher und zuverlässig ohne menschliches Eingreifen gelenkt wird, ist durch die Echtzeit-Verarbeitung dynamisch wachsender Daten keine Vision, sondern Möglichkeit. Und es ist gewiss auch ein äußerst auffälliges Beispiel für den Einsatz modernster IT-Technologie. Doch spannender ist für mich die Frage, welche Prozessinnovationen oder welche neuen Serviceleistungen sich mit diesen Möglichkeiten verbinden lassen. So kann die Anreicherung von Fahrassistenzsystemen – von der Echtzeit-Empfehlung zur Stauumfahrung bis hin zur Echtzeit-Anpassung des Fahrwerks an unterschiedliche Fahrbahnbeläge – ein Differenzierungskriterium oder gar einen verkaufbaren Zusatznutzen darstellen.

Sicher ankommen

Zudem sind die Daten, die während der Fahrt entstehen und verarbeitet werden können, auch für eine Vielzahl weiterer Prozessinnovationen nutzbar. So erhöht eine vorausschauende Wartung die Verfügbarkeitszeit von Fahrzeugen. Davon profitieren Flottenmanager von Unternehmen und von Dienstleistern. Und eine direkte Rückmeldung von Daten in den Produktions- und Qualitätsprozess unterstützt Automobilhersteller oder sogar Zulieferer bei der Entwicklung von zukünftigen Modellen. Die Echtzeit-Analyse von Daten, die der Reifen über seinen Zustand an den Fahrer zukünftig sendet, kann dazu beitragen, die Fahrt ein bisschen sicherer zu machen.

Praktizierter Umweltschutz

Von den Möglichkeiten, die der anwendungsorientierte Einsatz der SAP-Hana-Plattform bietet, profitieren viele Industrien. Ein erstes Pilotprojekt aus dem Logistikbereich zeigt beispielhaft, wie Warenströme und Verkehrswege besser geplant

werden können: Im Hamburger Hafen wird die Anfahrt zum Be- beziehungsweise Entladen von entsprechend ausgestatteten Lkw jetzt effizienter gesteuert, weil Informationen aus unterschiedlichen Datenquellen in Echtzeit zusammengeführt werden können. Die lästige Suche nach Be- und Entladeplätzen und das teure Warten entfallen, Staus und Emissionen werden reduziert und die Umwelt wird geschont.

Bessere Spielzüge

Die Bandbreite des SAP-Angebots in Sachen Nutzung von großen Datenmengen reicht bis zu einem wohl einzigartigen Anwendungsgebiet: Spieler- und Spielanalysen im Fußball, dem Lieblingssport der Deutschen. Gemeinsam mit dem DFB haben wir hier eine Lösung entwickelt, die eine Echtzeit-Analyse von Laufwegen, Raumzuordnungen, gegnerischen Strategien und Elfmetervorlieben erlaubt. Für mich als passionierten Fußballer ist diese Anwendung daher ein besonderes Highlight. Mehr zu diesem außergewöhnlichen Thema dann in meiner nächsten E-3 Kolumne rechtzeitig zum Start der WM 2014.

Höher, schneller, weiter

Auf die sicher spannenden Spiele in Brasilien müssen wir noch ein paar Wochen warten; auf Anwendungen, die dank Vereinfachung schnellere und effizientere Ergebnisse liefern, können unsere Kunden aber bereits heute zugreifen. So stellen wir zum Beispiel auf der Basis von SAP Hana ein Financial Cash Management bereit, bei dem insgesamt 22 Tabellen eliminiert werden konnten. Im Vergleich zu herkömmlichen Datenbanken reduziert sich der Speicherbedarf der Systeme um den Faktor 50. Und in Bereichen wie Logistik wird der Systemdurchsatz um den Faktor drei erhöht, was einen gigantischen Mehrwert für Kunden darstellt. Damit sinken auch die Gesamtkosten für den Betrieb und ermöglichen den IT-Verantwortlichen, mit den vorhandenen Ressourcen mehr Innovationen bereitzustellen.

Einfach (ist) besser

Das SAP-Motto für 2014 heißt: Lass uns alles einfacher machen, damit wir alles tun können. Denn der effizientere und wirtschaftlichere Umgang mit Daten durch die SAP-Hana-Plattform ist nur die eine Seite der Medaille. Auch in Sachen Anwendbarkeit unserer Software haben wir als SAP einiges vor in diesem Jahr. Ich verspreche Ihnen daher spannende Innovationen und Lösungen für den Rest des Jahres.

Information Lifecycle Management & SAP IQ

Archivierung ohne Zwischenstopp

Das Software- und Beratungsunternehmen DataVard hat eine datenbankbasierte Ablagelösung für die Komponente SAP Information Lifecycle Management entwickelt. Mit ihr lassen sich Daten aus SAP ERP auf einer Datenbank wie beispielsweise SAP IQ ablegen.

Unternehmen können damit bei Nutzung der Rapid Deployment Solution SAP NetWeaver BW Near-Line Storage auch ihre analytischen Daten aus der NetWeaver-Business-Warehouse-Anwendung ablegen und diese mit den Betriebsdaten in einem einzigen Speichermedium archivieren.

Sie können so die Datenarchivierung erleichtern, die IT-Infrastruktur verschlanken und Kosten für das Datenmanagement senken. Bislang mussten Unternehmen für die Archivierung von Betriebsdaten aus SAP ERP auf zwischengeschaltete Speicherlösungen von Drittanbietern zurückgreifen.

Gesetzliche Meldepflichten einhalten

Durch die einheitliche Datenarchivierung können Unternehmen die Performance im Datenmanagement verbessern. Die archivierten Daten stehen für Auswertungen schneller zur Verfügung. Dies ist insbesondere für alle SAP-Kunden wichtig, die gesetzlichen Meldepflichten unterliegen, beispielsweise in der Pharma- oder Lebensmittelindustrie. Im Falle einer Rückrufaktion können so alle der betroffenen Charge zugeordneten Daten abgerufen und den entsprechenden staatlichen Behörden übermittelt werden.

www.datavard.com

SAP AG wird zur SAP SE

Dividendenerhöhung bei SAP

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der SAP AG schlagen der Hauptversammlung eine Dividende in Höhe von einem Euro je Aktie für das Geschäftsjahr 2013 vor. Die vorgeschlagene Dividende entspricht einer Erhöhung um 0,15 Euro oder 18 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Wir sind davon überzeugt, dass unsere Aktionäre am anhaltenden profitablen Wachstum der SAP beteiligt werden sollen“, sagte Werner Brandt, Finanzvorstand der SAP. „Deshalb haben wir die Ausschüttungsquote bei 36 Prozent konstant gehalten, was zu einer Erhöhung der Dividende um 18 Prozent führt.“ Die notwendige Zustimmung der Aktionäre steht noch aus. Diese könnte im Rahmen der Hauptversammlung am 21. Mai 2014 in der SAP Arena in Mannheim erfolgen. Die Gesamtausschüttung an die Aktionäre würde in etwa 1,2 Milliarden Euro (2012: 1,0 Milliarden Euro) ausmachen. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 36 Prozent (2012: 36 Prozent).

Vorstand und Aufsichtsrat haben zudem beschlossen, der Hauptversammlung den Formwechsel der Gesellschaft in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea, SE) vorzuschlagen.

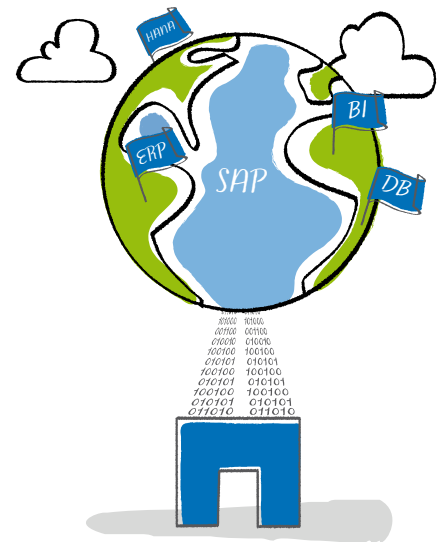
Mit der Umwandlung in eine SE werden die Aktionäre der SAP AG automatisch Aktionäre der SAP SE. Die Rechte der Aktionäre bleiben unverändert.

www.sap.de


SAP-Finanzvorstand Werner Brandt: „Aktionäre sollen am Wachstum beteiligt werden.“

Smarte Storage Infrastruktur für SAP

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



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

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

Go further, faster®

Interessiert?
www.netapp.de



SAP built on **NetApp**



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

HPs Krake kränkt

Man hat mir erzählt, dass HP auf der CeBIT war. Definitiv war HP in Palo Alto bei meinem Freund Vishal Sikka und wir haben zusammen einen Weltrekord gefeiert. Warum HP in Europa mit Hana nicht glücklich wird, ist eine komplizierte Geschichte – ähnlich wie die von VMware.

Die Vorbereitungen zur Sapphire in Orlando laufen auf Hochtouren: Ich kombiniere meine Teilnahme mit unserem CIO/CCoE-Americas-Meeting in Atlanta und werde vorher ein paar erholsame Tage mit meiner Frau in Miami verbringen. Wer sich noch an meinen vergangenen Bericht von unserem amerikanischen Group-CIO-Meeting erinnert, weiß, dass wir eine heftige Diskussion über die Hana-Basis hatten. Drei Gruppen bildeten sich damals unter meinen Bereichs-CIOs und CCoE-Leitern: die „Mainframe“-Fraktion, die endlich Hana virtualisieren will – auch produktiv; die Europäer, die sehr zufrieden mit Suse Linux sind; und der Rest, der Linux gleich mit Red Hat setzt. Letzteren wird zur Sapphire geholfen, nachdem die Generalprobe gut verlaufen ist: HP hat mit Erlaubnis von SAP ein Red-Hat-Linux-System aufgebaut, auf dem das weltgrößte Data Warehouse installiert wurde. Das Experiment wurde ein Erfolg und damit ein Weltrekord, der in das Guinnessbuch der Rekorde eingetragen wurde. Die Feier mit Vishal Sikka war ausgelassen und laut, denn Vishal hat den ehemaligen Nummer-eins-Song „Help Me, Rhonda“ der Band The Beach Boys neu einspielen lassen und mit der Textzeile „Help Me, Hana“ versehen. Chefredakteur Färbinger wird es freuen: Jetzt ist Hana ganz offiziell ein Name und darf demnach kleingeschrieben werden.

Mich quälen andere Sorgen: Vor etwa zwei Jahren habe ich das erste Mal von unserem Projekt eines neuen Rechenzentrums berichtet. Natürlich ist es mehr als nur ein Haus für Server, aber in den vergangenen 24 Monaten war viel Bewegung im Infrastruktur-Markt, sodass wir mehrfach unsere Planung adaptierten – und es wird nicht besser: Momentan habe ich unserem Einkauf einen Bestellstopp für IBM-x86-Server gegeben. Bevor die Situation nicht geklärt ist, darf kein Intel-Server von IBM mehr bestellt werden. Irrtümlich habe ich geschrieben, dass Dell die x86-Sparte von IBM übernimmt. Das war falsch. Es wird wieder einmal Lenovo werden und nicht nur x86-Server, sondern auch etwa 7500 IBM-Mitarbeiter kommen zu Lenovo. Interessanterweise soll die Motivation hoch sein. Einer meiner Mitarbeiter hatte bereits ein Treffen mit Ex-IBMern und zukünftigen Lenovo-x86-Server-Spezialisten. Die freuen sich richtig, erzählt er mir in der Kantine. Weniger freuen werden sich Huawei, NEC,

Hitachi und Fujitsu. Mit dem IBM-Know-how, 7500 motivierten Mitarbeitern und der Produktionskapazität und Vertriebserfahrung von Lenovo bekommen die übrigen Hana-Server-Anbieter ordentliche Konkurrenz. Was da alles passieren kann, spürte jetzt HP: Bei einem der führenden deutschsprachigen Handelsunternehmen wurde das gesamte RZ-Blech von HP gegen Huawei-Hardware ausgetauscht. Auch bei uns schaut es für HP-Folgeaufträge nicht gut aus. Der Konzern ist schwerfällig geworden und kombinierte Server/Storage-Angebote zu attraktiven Preisen wollen nicht gelingen. Ein ähnliches Problem hat Cisco in Partnerschaft mit NetApp. Hierbei ist Hitachi ganz anders positioniert und mein Head of CCoE hat mir deren LPAR-Konzept der x86-Server erklärt.

Was wird aus VMware? In Walldorf erzählt man sich, dass viele Entwickler aus einem Virtualisierungsprojekt abgezogen wurden und jetzt die Suite on Hana stabilisieren müssen. Aber unser neues Konzernrechenzentrum beginnt sich zu füllen, nachdem wir vergangenes Jahr Richtfest hatten. Die Strategie war konsequent: Harmonisierung, Virtualisierung, Private Cloud. Aber Hana und AWS haben eine Kurskorrektur erzwungen. VMware steht abwartend im Abseits. Linux wird gewinnen und damit eine Virtualisierung für Hana auf Xen-Basis, was man auch mit den Amazon-Web-Services kombinieren könnte. Zur Sapphire in Orlando im Mai werden wir mehr wissen. Tatsache ist aber, dass zwischen SAP und VMware momentan die Funken sprühen. Wie also die Sache ausgeht: On-premise, Cloud Computing, Virtualisierung und Subscription ist vorerst noch offen. SAP will ja die Pflegegebühr abschaffen und durch ein Subscription-Modell ersetzen, das automatisch Cloud-fähig ist. Man darf on-premise bleiben, kann aber auch sofort in die Wolke wechseln. Chefredakteur Färbinger hat mir erzählt, dass er dazu ganz neue Informationen hat und über das ewige Thema SAP-Lizenzen auf einer Veranstaltung am 22. und 23. Mai in München reden wird (Anm. d. R.: siehe www.e3date.info bezüglich der Honico/Intelligent-Licensing-Veranstaltung). Ich habe ihm dazu eine aktuelle Version der „SAP Preis- und Konditionenliste SAP Software und Support“ gegeben.



Zwei Fassungen der 159 Seiten habe ich drucken lassen und zum Studieren eine meinem Head of CCoE und die andere dem E-3 Chefredakteur gegeben. Abwarten, wer zuerst daraus schlauer wird.

noname@e-3.de

Industrie 4.0 hat an Fahrt aufgenommen: Fast jedes vierte ITK-Unternehmen bietet Lösungen

Zentraler Wettbewerbsfaktor für die deutsche Industrie

Das Thema Industrie 4.0 hat im vergangenen Jahr für die ITK-Branche deutlich an Bedeutung gewonnen. Rund jedes vierte IT-Unternehmen (23 Prozent) bietet mittlerweile spezielle Lösungen für die Steuerung von Entwicklung und Produktion über das Internet an.

Die Bedeutung des Themas wird weiter steigen. Neun von zehn ITK-Unternehmen glauben, dass Industrie 4.0 schon in vier Jahren ein wichtiges Geschäftsfeld für die eigene Branche sein wird. „Vom Zusammenwachsen der Fertigungsindustrie mit dem Internet profitieren IT-Anbieter ebenso wie die Fertigungsindustrie“, sagte Michael Kleinemeier, SAP-EMEA-Chef und Mitglied des Bitkom-Präsidiums, auf der diesjährigen CeBIT. Nach Aussage von 60 Prozent der Hightech-Unternehmen spielt Industrie 4.0 eine sehr wichtige Rolle für die künftige Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie. 2013 waren noch 49 Prozent dieser Ansicht. „Es gibt keinen Grund anzunehmen, dass der allgemeine Trend zur Digitalisierung von Prozessen und Produkten ausgerechnet vor der Fertigungsindustrie zum Stehen kommt“, erklärte Kleinemeier. Vor einem Jahr teilten erst acht von zehn Unternehmen diese Einschätzung. Jedes dritte Unternehmen (33 Prozent) betrachtet Industrie 4.0 bereits heute als wichtiges Geschäftsfeld der Branche. Das ist ein

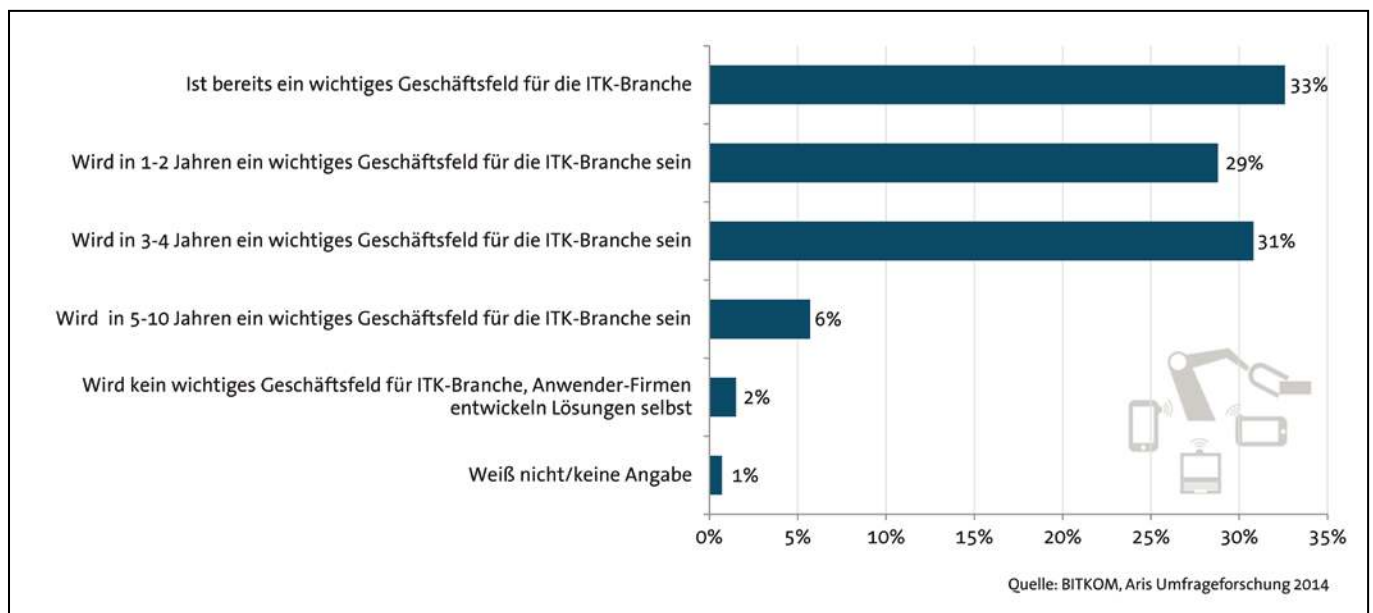
Plus von vier Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr. „Die IT-Branche hat sich in den vergangenen Monaten intensiv mit Industrie 4.0 auseinandergesetzt. Das ist auch ein Erfolg der ‚Plattform Industrie 4.0‘, die vor einem Jahr von den drei Verbänden Bitkom, VDMA und ZVEI gegründet wurde“, betonte Michael Kleinemeier. Damit hat sich der Anteil der IT-Unternehmen, die intensiv an Industrie-4.0-Lösungen für ihre Kunden aus der Fertigungsindustrie arbeiten, mehr als verdoppelt. Das hat eine repräsentative Branchenbefragung im Auftrag des Hightech-Verbandes Bitkom ergeben. „Vor einem Jahr war Industrie 4.0 noch ein sehr erklärungsbedürftiger Begriff – in kurzer Zeit hat er sich etabliert, sowohl im allgemeinen Sprachgebrauch wie in der praktischen Umsetzung“, sagte Kleinemeier bei der Vorstellung der Umfrage auf der CeBIT. Kleinemeier warnte aber davor, sich auf den Erfolgen auszuruhen. Die Erfahrungen der Vergangenheit zeigten, dass bei disruptiven Veränderungen auch bisherige Weltmarktführer schnell an Anschluss verlieren, wenn sie sich nicht rechtzeitig

auf die neuen Gegebenheiten einstellen. Wirtschaftsnationen wie China, USA, Großbritannien oder Südkorea haben spezielle Industrie-4.0-Programme zur schnelleren Industrialisierung bzw. Re-industrialisierung ihrer Volkswirtschaft aufgelegt.

www.bitkom.org



Michael Kleinemeier, SAP-EMEA-Chef und Mitglied des Bitkom-Präsidiums: „Vor einem Jahr war Industrie 4.0 noch ein sehr erklärungsbedürftiger Begriff.“



Wie wichtig wird das Geschäftsfeld Industrie 4.0 aus Ihrer Sicht für die ITK-Branche allgemein? (Das Marktforschungsinstitut Aris hat im Januar 315 ITK-Unternehmen zu Industrie 4.0 befragt.)

Studie

Offene Lücken

Organisatorische, operative und technologische Schwierigkeiten hindern den Handel daran, seinen Kunden die gewünschte nahtlose Einkaufserfahrung über alle Kanäle und Kontaktpunkte hinweg bereitzustellen. Zu diesem Schluss kommt eine aktuelle Marktstudie von Accenture und Hybris.

Technologieintegration erweist sich als größte Barriere bei der Realisierung digitaler Angebote für eine kanalübergreifende In-Store-, Online- und mobile Einkaufserfahrung. Nach Ansicht der Retailer ist ein ausge-reiftes Omni-Channel-Angebot ein kritischer Unterscheidungsfaktor im Wettbewerb der Marken. Wie die von Forrester Consulting durchgeführte Studie mit dem Titel „Customer Desires vs. Retailer Capabilities: Minding the Omni-Channel Commerce Gap“ zeigt, stehen Anstrengungen für eine kanalübergreifend nahtlose Einkaufserfahrung ganz oben auf der Unternehmensagenda. Umso erstaunlicher ist es, dass nahezu alle (94 Prozent) der befragten Retail-Manager erhebliche Barrieren bei der erfolgreichen Entwicklung zu einem integrierten Omni-Channel-Unternehmen sehen. 71 Prozent der Kunden erwarten aktuelle Informationen zur Filialverfügbarkeit und 50 Prozent wollen die gewünschten Waren online bestellen und dann vor Ort abholen. Trotz dieser klaren Erwartungshaltung ist nur ein Drittel (36 Prozent) der Retail-Anbieter in der

Zur Studie:

Auftraggeber:	Accenture und Hybris
Durchführung:	Forrester Consulting
Design:	Befragung
Teilnehmer:	1500 Omni-Channel-Shopper, 256 Entscheidungsträger aus Einzelhandels- und Fertigungsunternehmen
Länder:	USA, Großbritannien, Frankreich und Deutschland

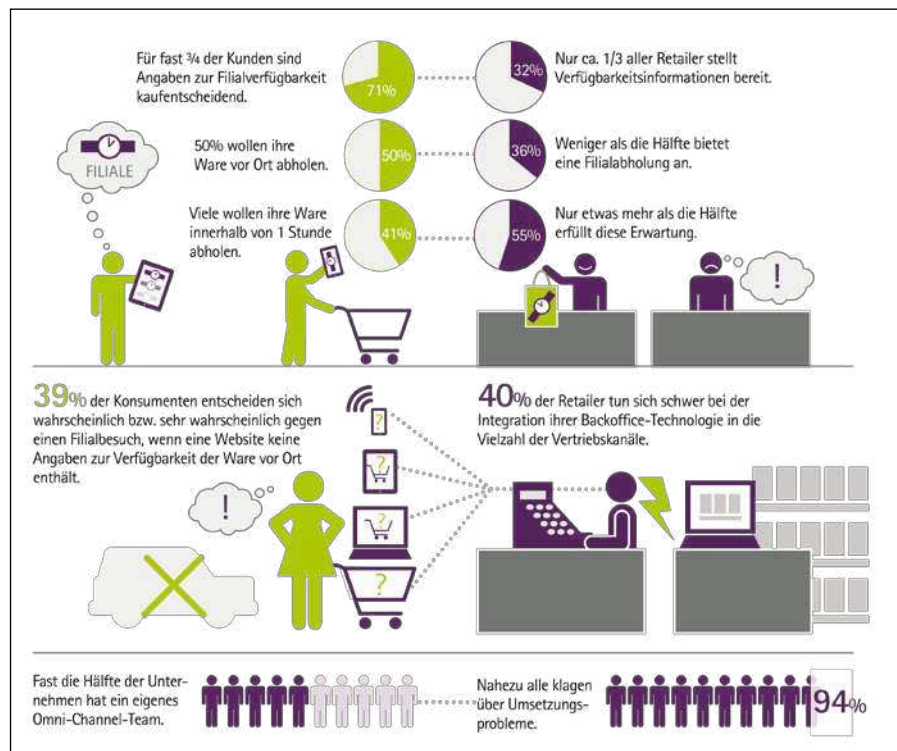
Lage, seinen Kunden die Filialabholung der bestellten Waren, aktuelle Informationen zur Produktverfügbarkeit und die In-Store-Abwicklung von Onlinekäufen zu ermöglichen. All dies sind jedoch essenzielle Voraussetzungen für eine nahtlose Retail-Erfahrung. „39 Prozent der Kunden geben an, dass sie eine Filiale wahrscheinlich oder sehr wahrscheinlich nicht besuchen werden, wenn sie auf der Website des Retailers keine Angaben zur Warenverfügbarkeit in der Filiale finden“, berichtet Chris Donnelly, Global Managing Director von Accentures Retail Practice. „Die Umfrage zeigt noch etwas: Retailer mit Problemen bei der Implementierung

einer überzeugenden nahtlosen Online-Erfahrung haben auch Schwierigkeiten, die Erwartungen ihrer Kunden im Offline-Sektor zu erfüllen. Hier besteht dringender Handlungsbedarf.“

Technologie- und Integrationsbarrieren

Laut der Umfrage haben 40 Prozent der befragten Unternehmen Probleme mit der Integration ihrer Backoffice-Technologie in die verschiedenen Vertriebskanäle. Als besonders negativ empfinden sie dabei die mangelnde Fähigkeit, konsolidierte und präzise Echtzeit-Einblicke in den Warenbestand ihrer Filialen und Distributionszentren zu erhalten. Obwohl 46 Prozent der befragten Entscheider angeben, dass ihr Unternehmen über ein eigenes Omni-Channel-Team verfügt, bleiben widersprüchliche Prioritäten und organisatorische Silos ein nicht zu unterschätzendes Problem. Zwei weitere Hürden stellen sich den Retailern auf dem Weg zum integrierten Omni-Channel-Unternehmen entgegen: die Schwierigkeit, Kundendaten und Analysen kanal-, länder- und standortübergreifend bereitzustellen, und das fehlende Training der Filialmitarbeiter.

„Die Kunden erwarten, dass Filial- und Online-Business Hand in Hand gehen. Entsprechend wichtig ist es für den Handel, die Erwartungen seiner Kunden zu erfüllen, unabhängig davon, wie, wann und wo diese einkaufen“, weiß Brigid Fyr, Managing Director eCommerce von Accenture Interactive. Wenn die Unternehmen sich nicht anpassen, werden ihre Kunden zu anderen, agileren Anbietern abwandern. (siehe auch Seite 80: Erlebnisse für Ominchannel-Shopper)



Omni Channel Commerce – Wunsch und Wirklichkeit. Quelle: Accenture

www.hybris.com/de
www.accenture.com

Logo	Veranstaltungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
 	Personal Swiss 13. Fachmesse für Personalmanagement und Swiss Professional Learning, 7. Fachmesse für Personal- und Führungskräfteentwicklung, Training und E-Learning 08.-09. April 2014 geöffnet von 9.00 bis 17.30 Uhr Messe Zürich, Halle 5 & 6	Jahresereignis der Schweizer HR-Branche: Stellt HR-Verantwortlichen zum 13. Mal das Rüstzeug, um den aktuellen Entwicklungen in der Arbeitswelt zu begegnen. Parallel bietet die Swiss Professional Learning konkrete Konzepte zur beruflichen Aus- und Weiterbildung und Personalentwicklung.	berding exposition SA Sophie Jaillet (Projektleitung) Firststr. 15 8835 Feusisberg Tel.: +41 22 733 17 50 Fax: +41 22 733 17 51 E-Mail: info@personal-swiss.ch
	cuDocument Solution Forum das Fachforum für SAP-integriertes Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement per SAP, Web, Mobile App. Zielgruppe: Business- und IT-Entscheider sowie IT-Fachexperten Forum 09. und 10.04.2014 Scandic Emporio Hamburg Dammthorwall 19 20355 Hamburg Intensiv-Trainings 11.04.2014 Circle Unlimited AG Südportal 5 22848 Norderstedt (Nähe Hamburg)	• Neue (mobile) Lösungen für Dokumenten- und Vertragsmanagement • Digitale Unterschriften auf Signaturpads • Lizenzaudit: Ablauf und rechtliche Hintergründe einer Lizenzprüfung • Herstellerkonforme Lizenzbilanzen • u.v.m.	Circle Unlimited AG Südportal 5 22848 Norderstedt www.cuag.de Stefanie Weidt E-Mail: s.weidt@cuag.de Tel.: +49 (0)40-5 54 87-467 Anmeldung: www.cuag.de/cudocument
	United Planet Portal Visions 2014 Kommunikation, Social Collaboration, Prozessautomation und Mobilität 29.-30. April 2014 Konzerthaus Freiburg Konrad-Adenauer-Platz 1, 79098 Freiburg	Besuchen Sie die Portal Visions vom 29.-30.04.2014 und sehen Sie, wie Unternehmensportale und Intranets standortübergreifend für effiziente Prozesse in Unternehmen und Verwaltungen sorgen! Erleben Sie darüber hinaus, wie Social Business- und Collaboration-Lösungen den Wissenstransfer optimieren und die Zusammenarbeit im Unternehmen auf eine völlig neue Ebene stellen!	United Planet GmbH Schnewlinstraße 2 79098 Freiburg Kundenbetreuung: Jürgen Kegele Tel.: +49 761 20703-626 Juergen.Kegele@unitedplanet.com
	Virtual Workplace Evolution 2014 Konzepte für den IT Workplace der Zukunft Lösungen zum Management mobiler Architekturen und virtueller Infrastrukturen 5. – 6. Mai 2014 Steigenberger Hotel Berlin Los-Angeles-Platz 1 10789 Berlin	Strategien, Prozesse, Infrastruktur und Security von IT Workplace Architekturen	we.CONECT Global Leaders GmbH Gertraudenstr. 10-12 10178 Berlin Kontakt: Alexander Sladczyk Sales Director Tel.: +49 (0)30 52 10 70 3 - 55 alexander.sladczyk@we-connect.com
	SAP Globalization Brunch: BRIC Rollout und Betrieb globaler SAP Template-Lösungen in Brasilien, Russland, Indien, China Mit Projektberichten aus der Industrie 08. Mai 2014 (10 – 15 Uhr) cbs Corporate Business Solutions c/o Materna Voßkuhle 37, 44141 Dortmund	• SAP Globalization: Best Practices zur Projektierung • Projektbericht: SAP Rollout Russland • Projektbericht: SAP Rollout Südamerika (Brasilien, Venezuela, ...) • SAP Rollouts Indien & China: Hot Topics & Legal Requirements	cbs Corporate Business Solutions Unternehmensberatung GmbH Im Breitspiel 19 69126 Heidelberg Tel.: +49 6221 3304-0 Ansprechpartner: Steffen Müller (Event Management) steffen.mueller@cbs-consulting.de
 	SAP Licence Audit im Rahmen der Honico Anwenderkonferenz 22. – 23. Mai 2014 Hotel Alter Wirt Marktplatz 1 82031 Grünwald	Vorträge, Workshops und Experten-Gespräche. Namhafte Kunden berichten von ihren Erfahrungen. Highlights: • Die rechtlichen Grundlagen eines Softwareaudits; RA Dr. Jana Jentzsch, Fachanwältin für Informationstechnologierecht und u.a. Mitglied in der Arbeitsgemeinschaft IT-Recht des Deutschen Anwaltvereins (DAVIT). • SAM for SAP als Tagungsthema; Carsten Lang, KPMG • Lizenzoptimierung unter SAP HANA; Jan Corstens, Deloitte • Praxis Lizenzoptimierung; Rolf Notthoff, RWE • „Von Oracle zu SAP Hana-Wege der Optimierung“; Sören Reimers, ProLicense	Intelligent Licensing / HONICO Hans-Henry-Jahnn-Weg 51 22085 Hamburg Myrja Schumacher Telefon: +49 40 32 80 86 61 Telefax: +49 40 32 80 86 58 E-Mail: myrja.schumacher@honico.de

Ein Kommentar von Pierre Audoin Consultants (PAC)



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

IBM drängt ins PaaS-Geschäft

Bei der Eröffnung seiner alljährlichen Pulse-Konferenz in Las Vegas im Februar kündigte IBM an, eine Milliarde US-Dollar in die Entwicklung seines Platform-as-a-Service-(PaaS)-Angebots zu investieren.

Mit dieser Investition möchte IBM zur Konkurrenz aufschließen und seine Position im Cloud-basierten Softwareentwicklungsmarkt sichern. Damit soll auch dem Wandel in der Anwendungsentwicklung sowie der rasanten Kommodifizierung von Infrastructure-as-a-Service (IaaS) Rechnung getragen werden. Die Investition in PaaS ist für die Jahre 2014 und 2015 vorgesehen und soll zusätzlich zu dem bereits zugewiesenen Budget von 1,2 Milliarden US-Dollar für die weltweite Vergrößerung der Softlayer-Infrastruktur getätigt werden. Die Dimension dieser Investitionen deutet darauf hin, in welchem Maße die steigende Bedeutung einer Cloud-basierten Delivery die Branchenführer dazu zwingt, strategisch vorzugehen und große Investitionen zu tätigen. IBMs komplexe und starre Unternehmensstruktur und ein fragmentiertes Portfolio haben das Unternehmen seit jeher davon abgehalten, entscheidungsfreudiger in seiner Cloud-Strategie zu sein, obwohl bereits mehr als sieben Milliarden US-Dollar in Cloud-bezogene Übernahmen und Angebote investiert wurden.

Investitionen in Vergrößerung und Vereinheitlichung der Cloud-Infrastruktur

Nach PACs Ansicht wird IBM von Amazon Web Services (AWS) unter Druck gesetzt und von der beeindruckenden Skalierbarkeit der Amazon Infrastructure Services herausgefordert. Doch auch von Googles umfangreichen Aktivitäten droht Gefahr für IBMs Position im Middleware- und Infrastruktur-Services-Bereich. Softlayer soll das Rückgrat der IBM-Architektur und die zugrunde liegende IaaS für seine hybriden Middleware-as-a-Service-Angebote werden. Bislang haben viele IBM-Rechenzentren

isoliert gearbeitet, was eine nur begrenzte Skalierbarkeit bedeutet und somit den internationalen Großkunden nur bedingt eine einheitliche Cloud-Plattform geboten werden konnte. Ein Großteil von IBMs siloartiger Cloud-Realität rührt von bestehenden Outsourcing-Verträgen.

BlueMix und Middleware-as-a-Service

Die 1-Milliarde-US-Dollar-Investition in die Entwicklung von Cloud-Software zielt in zwei Richtungen: Zunächst ist die Schaffung einer offenen Umgebung für Anwendungsentwicklung mit dem Codenamen „BlueMix“ angedacht. Es wird ein Beta-PaaS-Angebot sein, das sich auf sämtliche DevOps-Aspekte konzentriert. Mit dieser Initiative nimmt sich IBM den Kern-PaaS-Markt vor, auf dem sich die meisten PaaS-Anbieter tummeln. Aufgrund der Popularität von Open Source in vorhandenen PaaS-Ökosystemen plant IBM, BlueMix als Angebot bestehend aus IBM-eigener Middleware, Technologie von Drittanbietern sowie Open-Source-Software aufzubauen. BlueMix wird Cloud Foundry als Kernstück umfassen, wobei betont wird, dass Entwicklungsmöglichkeiten für Open-Source-Anwendungen bei diesem neuen Vorhaben grundsätzlich gegeben sein werden. Die zweite Ausrichtung, und voraussichtlich die bedeutendste für IBMs Bestandsgeschäft und die gesamte Bran-

che, besteht in der Öffnung von IBMs Middleware-Portfolio für Softlayer, einschließlich komplexer Middleware-Suiten wie zum Beispiel WebSphere. Wenn man die Stärke von IBMs Middleware-Position betrachtet, so ist diese Initiative beeindruckend. Das Unternehmen zeigte sich bislang zaghaft bei der Migration seiner Middleware in die Cloud. Diesmal jedoch sind deutlichere Signale zu vernehmen, da die Marktgegebenheiten das Unternehmen geradezu zu mehr Entscheidungsfreudigkeit zwingen, um auch zukünftig ein relevanter Player zu bleiben.

Einschätzung von PAC

Es sieht ganz so aus, als wäre IBM für die nächsten Jahre gut beschäftigt, wenn man diese beiden Cloud-Vorhaben zusammennimmt und noch zu der erst kürzlich bekannt gegebenen Investition von 1 Milliarde US-Dollar in die Cognitive Computing Plattform Watson hinzurechnet. Ein kühner, wenn auch notwendiger Schachzug von IBM in einem Markt, der gerade fundamentale Umschichtungen in der Art und Weise des Bezugs und Verbrauchs von Rechenressourcen erfährt. IBM lässt sich mit einem riesigen Öltanker vergleichen, dessen Kurs man zwar nicht leicht ändern kann, der jedoch zumindest in die richtige Richtung steuert.

www.pac-online.de

George Mironescu, Senior Analyst bei PAC UK, begann seine Laufbahn in Osteuropa und war acht Jahre bei PAC Rumänien in Bukarest tätig. 2011 kam er als Senior Analyst in das Londoner Büro. Seine Expertise umfasst die Themenbereiche Enterprise Application Software, Cloud & Mobility, Application Services sowie Consulting & Systems Integration. Seine Kommentare und Analysen finden Sie im PAC-Blog unter: http://bit.ly/PACblog_gmironescu.



SAP kündigt neue Konzepte und Preise für die Cloud powered by Hana an

Die Pflegegebühr ist nicht genug

In den kommenden Monaten wird SAP versuchen, bei zahlreichen Bestandskunden die Softwareverträge zu wandeln: Aus der noch preiswerten 22-Prozent-Pflegegebühr soll ein teures Cloud-Subscriptions-Modell werden.

Eine Woche vor der CeBIT verkündete SAP CTO und Vorstand Vishal Sikka vor versammelter Mannschaft in Palo Alto, USA, ein neues HEC-Preismodell (Hana Enterprise Cloud). Bestandskunden sollen nun von einem neuen Preismodell und einfachen Zugang zur Plattform Hana profitieren. Aus Sicht von Vishal Sikka werden vereinfachte Preisoptionen sowie Implementierungs- und Zugriffsmöglichkeiten für Hana den Umstieg auf Cloud-basierte Nutzungs- und Preismodelle ermöglichen. Für SAP scheint dieser „Zwang“ zum Cloud Computing essenziell zu sein. Eine Anfang dieses Jahres vor Finanzanalysten gehaltene SAP-Präsentation könnte die Antwort sein (siehe Grafiken): Während der einfache On-premise-User jährlich 22 Prozent Pflegegebühr zahlt – und mitunter deutlich weniger (Altverträge!) –, soll der Cloud-User bis zu 50 Prozent des Softwarelistenpreises jährlich zahlen – und erspart sich lediglich die teure, einmalige Lizenzgebühr. Für SAP kann dieses Rechenmodell ab dem vierten Jahr gigantische Gewinne abwerfen. Für den SAP-Anwender ist es ein Verlustgeschäft. Die SAP-Finanzpräsentation und Grafiken basieren auf theoretischen Überlegungen, die nicht der gelebten Praxis entsprechen. Heute zahlt niemand mehr Listenpreise für Software-

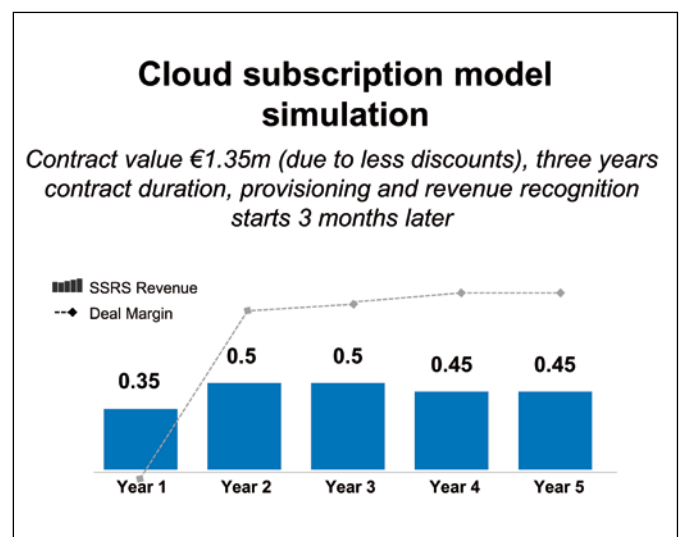
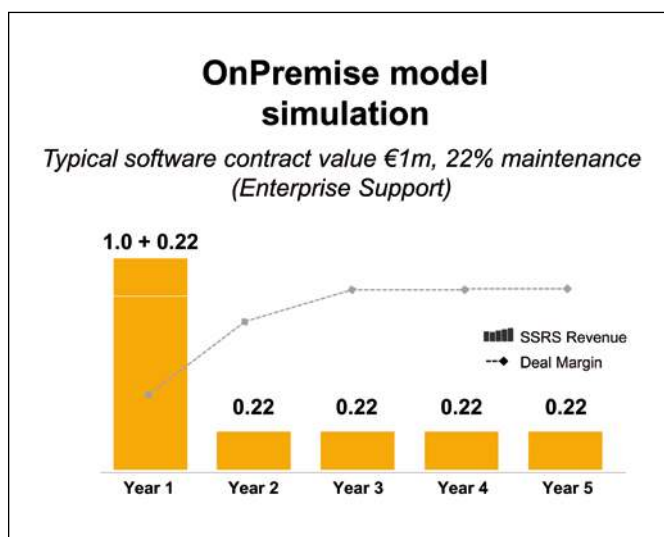
lizenzen: Entweder man bekommt satten Rabatt bei SAP oder man weicht auf „gebrauchte“ Software (stille Lizenzen) aus. In jedem Fall liegt man zwischen 30 bis 80 Prozent unter dem Listenpreis.

Aufgrund der noch immer vorhandenen Vorteile eines On-premise-Modells muss SAP in der Wolke kreativ werden – das hat nun Vishal Sikka Anfang März versucht: Man erlaubt Bestandskunden, zwischen drei Angeboten zu wählen: Hana-AppServices, Hana-DBServices und Hana-Infrastructure Services. Dies wurde auf einer Mitarbeiterveranstaltung in Palo Alto, Kalifornien, bekannt gegeben. „Wir vereinfachen heute den Zugang und vergrößern die Marktreichweite für die bahnbrechende Plattform SAP Hana“, sagte Dr. Vishal Sikka, Mitglied des Vorstands der SAP AG, Produkte & Innovation. „Kunden und Partner können somit nach den eigenen Anforderungen die Vorteile von SAP Hana nutzen, außergewöhnliche Anwendungen entwickeln und mit Cloud-basierter Software völlig neue Wege gehen, ohne Kompromisse eingehen zu müssen.“

Durch diese neuen Preisoptionen für Hana soll die Reichweite der Plattform erweitert und für jeden über einen Basispreis sowie zusätzliche, frei wählbare

Optionen der Einstieg erleichtert werden. Kunden sollen über ein Nutzungsmodell kaufen und können entweder durchgängige Anwendungsszenarien für die Plattform implementieren oder nach Bedarf zusätzliche Optionen wie Predictive Analytics, Verarbeitung von Geodaten und Planung auswählen. Start-ups, ISVs und Bestandskunden können nun neue datengesteuerte Anwendungen in der Cloud entwickeln. Dieses Plattform-as-a-Service-Angebot (PaaS) bietet eine Infrastruktur auf Basis der In-memory-Technik sowie Datenbank- und Anwendungsservices und erlaubt es, Anwendungen zu entwickeln, zu erweitern, zu implementieren und einzusetzen. Die Hana-Cloud-Plattform ist ab sofort auf dem Hana-Marktplatz verfügbar. Kunden sollen in nur 30 Minuten auf Hana zugreifen können und profitieren von einem durchgängigen Plattform-service für innovative Anwendungen, die bequem über einen Subskriptionsvertrag gekauft, implementiert und genutzt werden können. Die neuen Angebote für die Hana-Cloud-Plattform stehen zum Testen und Kaufen in Größen von 128 GB bis 1 TB Hauptspeicher auf dem Hana-Marktplatz zur Verfügung. SAP-Fiori-Apps und Hunderte von Angeboten von Start-ups und ISVs sind dort ebenfalls verfügbar.

marketplace.saphana.com



On-premise ist naturbedingt am Anfang teuer: Lizenzkosten plus Pflegegebühr (gelb). Aber Cloud Computing bleibt über viele Jahre teuer (blau), was letztendlich ab dem vierten Jahr SAP höhere Gewinne bringen wird als mit dem aktuellen 22-Prozent-Pflegegebühr-Modell. Vor Finanzanalysten präsentierte SAP diese aus Sicht von Investoren und SAP selbst erfreuliche Entwicklung – vielen Bestandskunden versucht man, ein anderes Bild zu vermitteln.

SAP-Hosting in Deutschland: T-Systems, Atos und HP erzielen Bestnoten

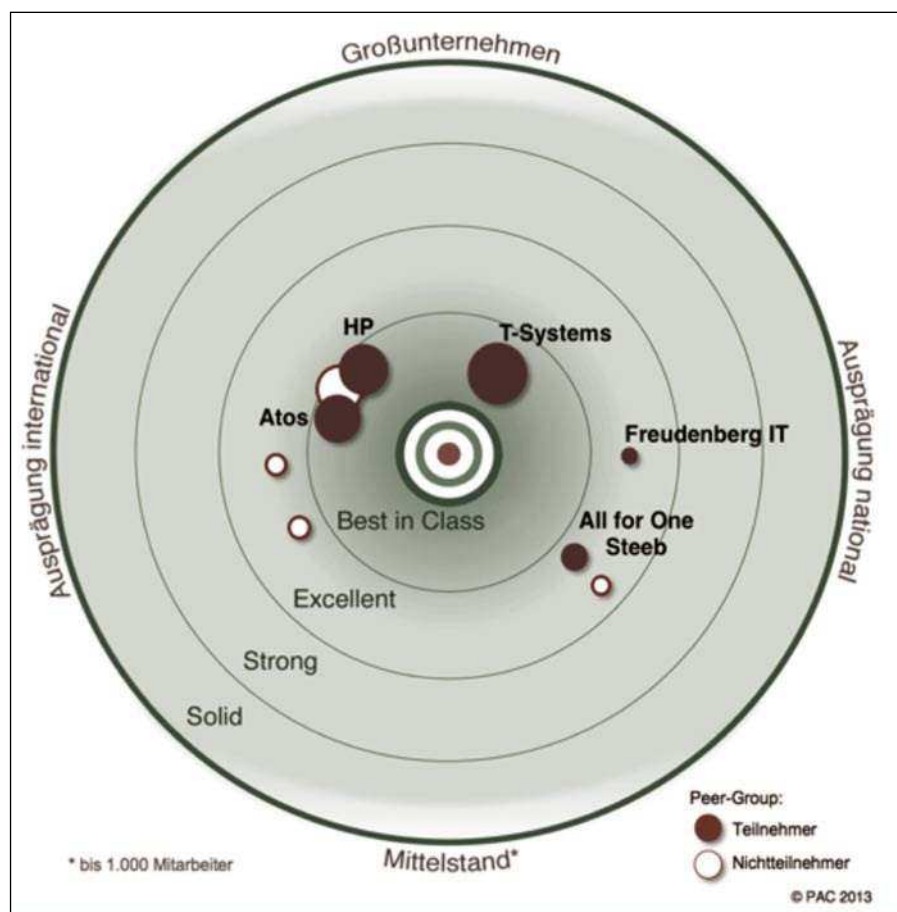
Hosting oder Cloud

Offensichtlich ist SAP-Hosting im operativen Betrieb noch immer gefragt. Cloud Computing bleibt eventuell das Ziel. Aber Hosting wird „Cloudability“. PAC hat den Markt aus Sicht der SAP-Bestandskunden untersucht.

Das Marktanalyse- und Beratungsunternehmen Pierre Audoin Consultants (PAC) hat die wichtigsten Anbieter von SAP-Hosting-Services in Deutschland bewertet, um Bestandskunden eine leichtere Orientierung bei der Wahl des passenden Providers zu bieten. Bewertet wurden All for One Steeb, Atos, Freudenberg IT, Fujitsu/TDS, HP, IBM, T-Systems, NTT Data/intelligence und QSC/Info AG, die zusammen mehr als zwei Drittel des SAP-Hosting-Umsatzes mit deutschen Kunden repräsentieren.

Anhand von rund 70 Kriterien hat PAC die spezifischen Kompetenzen der Provider auf Herz und Nieren geprüft. Bewertet wurden Ressourcen, Kompetenzen und Zertifizierungen, Referenzen, Portfolio und Vertrieb, Vertrags- und Preismodelle, Partnerschaften, Organisation der Leistungserbringung sowie Kundenzufriedenheit. „Die grundlegenden Fähigkeiten konnten alle etablierten Provider belegen. Und fast jeder Anbieter verfügt über individuelle Stärken, die ihn von den Mitbewerbern abheben. Um aber eine Best-in-Class-Platzierung

zu erreichen, ist es wichtig, konstant gut über die Vielzahl der bewerteten Einzelkriterien abzuschneiden“, so Karsten Leclerque, Principal Consultant Outsourcing und Cloud bei PAC. Es gilt, ein ebenso breites wie tiefes Portfolio anbieten zu können: nationale wie internationale Lieferfähigkeit zu beweisen, Erfahrung und Referenzen in verschiedenen Branchen und Technologien zu besitzen sowie einen kundenfreundlichen Mix aus Standardisierung und Flexibilität zu bieten. Hinzu kommt ein Fokus auf SAP-bezogene Dienstleistungen.



Führende Anbieter von SAP-Hosting in Deutschland 2013: Anhand der ermittelten Gesamtnote erhält jeder Anbieter seine charakteristische Positionierung innerhalb eines Rings des PAC-Radars. Je näher am Zentrum, desto näher an den marktüblichen Kundenbedürfnissen. Die Positionierung des Anbieters entlang des Rings zeigt die Schwerpunkte des Anbieters innerhalb des SAP-Hosting-Business. Die Größe der Kreise entspricht der Marktstärke des Anbieters in Bezug auf SAP-Hosting in Deutschland. Die namentlich genannten Provider haben aktiv am Radar-Prozess teilgenommen, Fragen beantwortet und Referenzen eingebracht.

„Cloudability“

Immer wichtiger wird das Thema Cloud-Modelle. Waren es bei der vergangenen Auflage des deutschen SAP-Hosting-Radars 2011/12 noch wenige Vorreiter, die dem Cloud-Trend auch innerhalb ihrer SAP-Hosting-Modelle Rechnung getragen hatten, haben mittlerweile fast alle betrachteten Anbieter entsprechend nachgezogen. Diese „Cloudability“, wie PAC es in diesem Radar nennt, ist gekennzeichnet von einer zunehmenden Standardisierung: eine teilweise „Paketisierung“ der Angebote; eine steigende Flexibilisierung der Vertragsmodalitäten; nutzungsbasierte Preis- und Abrechnungsmodelle; skalierbare Ressourcen über As-a-Service-Modelle; sowie eine sich immer mehr durchsetzende plattformbasierte Leistungserbringung. Die Ergebnisse der Bewertung hat PAC in der Studie „Führende Anbieter von SAP-Hosting in Deutschland 2013“ veröffentlicht. Diese unterstützt ITK-Verantwortliche und Businessentscheider bei der Einordnung und Auswahl potenzieller Hosting-Partner und bildet den aktuellen Status quo im deutschen SAP-Hosting-Markt ab. Der PAC-Radar wird mit einem dynamischen Excel-Tool ausgeliefert, mit dem Anwenderunternehmen die bewerteten Auswahlkriterien nach individuellen Präferenzen gewichten können. „Dadurch ergibt sich für den mittelständischen Energieversorger gegebenenfalls eine völlig andere Provider-Longlist als für das global agierende Finanzinstitut“, so Karsten Leclerque.

www.pac-online.com/de

Das E-3 Magazin

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP-COMMUNITY

Web

Smartphone

Tablet

Print



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 Bildung für die freie SAP-Community.“

**Kostenlos, aber nicht umsonst!
Der SAP-Community wird das E-3 Magazin kostenlos angeboten.**

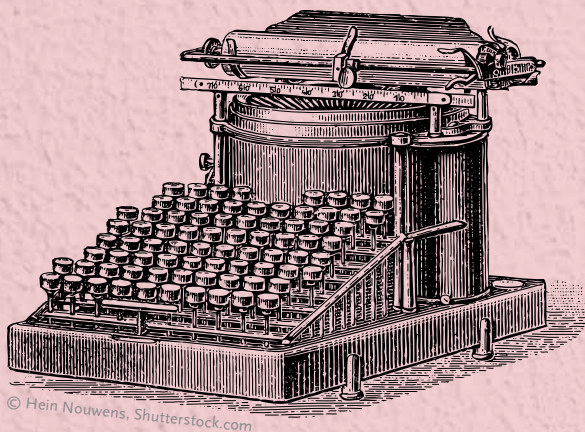
Die SAP-Szene muss Bescheid wissen. Information und Bildung sind niemals umsonst. Abonnieren Sie die Printausgabe des E-3 Magazins kostenlos und lesen Sie monatlich, was die SAP-Community bewegt. Erfahren Sie die Trends der Bestandskunden und Angebote der SAP-Partner.



www.e-3.de

Buchtipps April

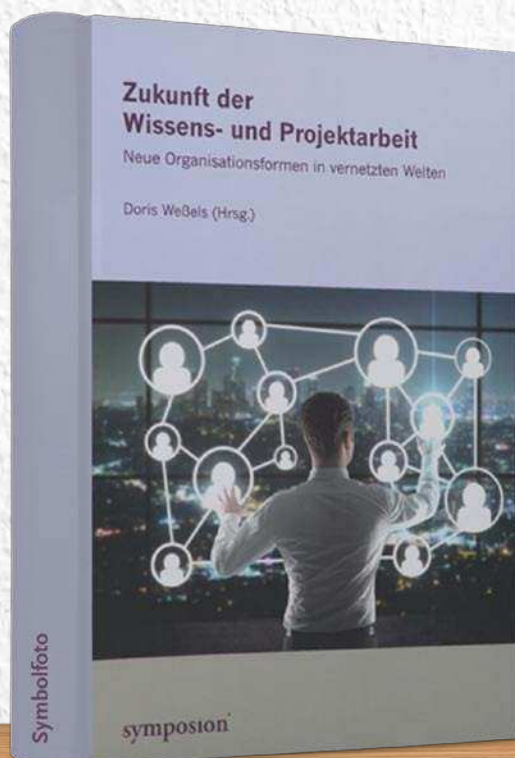
„Alles Wesentliche, alles Dauernde, das einem Künstler gelingt, geschieht immer nur in wenigen Augenblicken der Inspiration“, schreibt Stefan Zweig in seinen „Sternstunden der Menschheit“. Kein Künstler ist vierundzwanzig Stunden ununterbrochen Künstler. Auch im heutigen Berufsleben müssen sich immer mehr Menschen der Herausforderung stellen, Neues hervorzubringen und Ideen zu generieren. Sich im Büroalltag auf Momente der Inspiration zu verlassen oder sich wie Wickie die Nase zu reiben, wird in den seltensten Fällen funktionieren. Eine pragmatische Vorgehensweise ist es, Kreativprozesse Schritt für Schritt anzugehen und sich zu überlegen, in welchen Kontexten Ideen entstehen oder wie Vorhandenes neu kombiniert werden kann.



» Immer erscheinen
die entscheidenden Ideen
nachträglich als einfache
und selbstverständliche. «

Der österreichische Erzähler, Lyriker und Essayist Stefan Zweig (1881–1942) galt als meistgelesener und übersetzter Schriftsteller seiner Zeit. Seine Werke sind durch die innere Zerrissenheit seiner Protagonisten geprägt.

Zukunft der Wissens- und Projektarbeit



Herausgeberin: Doris Weißels, 289 Seiten, 2014, ISBN: 978-3-863296209

Inhalt: Die jüngsten Technologiesprünge der IT und die Selbstverständlichkeit, mit der die Generation Y damit umgeht, lassen erahnen, welcher Wandel für die Arbeitswelt von morgen bevorsteht. Das Fundament dieser Revolution bildet ein „magisches Dreieck“ aus Vernetzung, Wissensmanagement und Projektarbeit. Doch was bedeutet das für Projektmanager? Wie werden Wissen und Arbeit in Zukunft organisiert? Schon heute ist klar: Netzwerke auf allen Ebenen, in allen Lebens- und Organisationsbereichen, bringen etablierte Techniken, Methoden und Verhaltensweisen ins Wanken. Als Folge von Globalisierung und wachsendem Innovationsdruck erfahren Wissensmanagement und Projektarbeit in Unternehmen immer mehr Bedeutung. Die zentralen Fragen dieses Buches lauten daher: Wie sollten sich die Akteure im Projekt- oder Wissensmanagement verhalten, wenn sie sich erfolgreich in diese neuen Strukturen einbringen oder weiter qualifizieren möchten? Was bedeuten diese neuen Entwicklungen für Unternehmen und das Führungsverhalten ihrer Verantwortlichen? Dieses Buch bietet spannende Einsichten in aktuelle und zukünftige Entwicklungen von Wissens- und Projektarbeit und liefert nützliche Hinweise für individuelle und korporative Verhaltensstrategien im Zeitalter vernetzter Welten. Doris Weißels ist Professorin für Wirtschaftsinformatik an der Fachhochschule Kiel. Sie war in verschiedenen Fach- und Führungspositionen im Maschinen- und Anlagenbau, in der Telekommunikation und in Banken tätig. Ihre thematischen Schwerpunkte liegen im Projekt-, Wissens-, Informations- und Innovationsmanagement. Darüber hinaus ist sie Gründerin und Leiterin der GPM-Regionalgruppe in Schleswig-Holstein.

www.symposion.de



Das Edison-Prinzip

Autor: Jens-Uwe Meyer, 215 Seiten, 2014, ISBN: 978-3-593500409

Inhalt: Mitarbeiter stehen heute unter einem Kreativitätsdruck. Sie werden damit konfrontiert, ein überzeugendes Konzept entwickeln zu müssen, mit neuen Ideen bei einer Sitzung zu glänzen oder im Verkaufsgespräch eine besonders innovative Lösung zu präsentieren. Wir stehen heute unter dem ständigen Druck, kreativ sein zu müssen. Viele fühlen sich davon überfordert, weil sie Kreativität als schicksalhafte Gabe erachten – doch dem ist nicht so. Kreativität ist vielmehr ein Handwerk, das man lernen kann. Sogar die Ideen von Thomas Alva Edison waren kein Zufall oder Hexenwerk, sondern beruhten auf systematischer Planung und einer speziellen Denkweise.

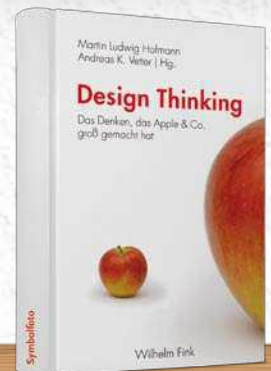
www.campus.de

Design Thinking

Autoren: Martin Ludwig Hofmann, Andreas K. Vetter (Hg.), 199 Seiten, 2014, ISBN 978-3-77055641-0

Inhalt: Wie entstehen Innovationen? Dieses Buch stellt ein Instrumentarium vor, das bei der Suche nach ungewöhnlichen Lösungen helfen kann: Kreativdirektoren, Designmanager und Designwissenschaftler stellen in diesem Buch das Konzept des Design Thinking vor – inklusive einer konkreten Handlungsanleitung. Ganz im Sinne der zeitlosen Worte von Paul Arden, dem legendären Kreativdirektor von Saatchi & Saatchi: „Wenn wir Angst haben und auf Nummer sicher gehen wollen, sollten wir kurz innehalten und überlegen, was wir dadurch verpassen könnten.“

www.fink.de



New Business Order

Autoren: Christoph Giesa, Lena Schiller Clausen, 316 Seiten, 2014, ISBN: 978-3-446438743

Inhalt: Start-ups haben gezeigt, wie es geht, die Geschäftswelt aufzumischen und etablierte Unternehmen unter Druck zu setzen: durch neue Produkte, Ideen, Prozesse und eine Kultur der Offenheit. Sie sind nah am Kunden, einfallsreich und geben nicht auf. Sie erobern neue Märkte und nutzen die Chancen, die die Großen verschlafen. Klassische Hierarchien kennen sie nicht, protzige Firmenzentralen brauchen sie nicht. Viel lieber arbeiten Gründer und Freiberufler in Netzwerken. Wer von ihnen lernt, weiß, wie morgen Zusammenarbeit und Zusammenleben funktioniert.

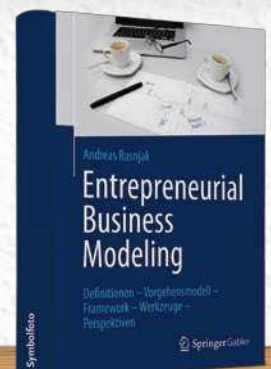
www.hanser-literaturverlage.de

Entrepreneurial Business Modeling

Herausgeber: Andreas Rusnjak, 241 Seiten, 2014, ISBN: 978-3-658037673

Inhalt: Business Modeling ist für Start-ups als auch etablierte Unternehmen ein essenzielles Thema. Strömungen wie Lean Startup, Design Thinking und Open Innovation finden immer mehr Eingang in Forschung, Lehre und Wirtschaft und damit auch in die Breite unseres gesellschaftlichen und unternehmerischen Zusammenwirkens. Das Buch liefert anhand konkreter Fallbeispiele Einblicke in interessante Ansätze, wie das Thema in der Lehre oder im unternehmerischen Kontext eingeordnet und angewendet werden kann, und liefert damit wichtige Erkenntnisse sowie konkrete Handlungsanleitungen zur Entwicklung von Geschäftsmodellen.

www.springer.com



Wettlauf in der Wolke

Oracles Cloud-Strategie

Mit verstärktem Einsatz und einem umfassenden Produkt- und Lösungsangebot adressiert Oracle in Deutschland auch gezielt Unternehmen, die SAP im Einsatz haben. Mit Geschäftsbereich-Applications können Anwender ihre bestehenden SAP-Anwendungen erweitern und ergänzen.

Von Hakan Yüksel, Oracle

Der Marktanteil von SAP-Kunden, die bereits mit Oracle Database arbeiten, liegt bei größeren Unternehmen bei rund 70 Prozent. Nun sollen auch Unternehmen, die bisher ausschließlich auf SAP gesetzt haben, überzeugt werden. Dabei setzt der Softwarekonzern vor allem auf die SaaS-Angebote seiner Cloud-Lösungen. Weltweit werden damit bereits zweistellige Wachstumsraten erzielt. Auch am deutschen Markt soll diese Größenordnung erzielt werden. Das Ziel ist es, alle eigenen On-premise-Anwendungen in der Cloud verfügbar zu machen. Oracle übernahm in den letzten Monaten und Jahren auch Unternehmen in Cloud-typischen Wachstumsbereichen. Dazu gehören vor allem Customer Experience Management (abgekürzt CX: Marketing-, CRM-, Vertriebs- und Service-Anwendungen), Human Capital Management (HCM), ERP und Enterprise Performance Management sowie Business Intelligence. Am Beispiel CX lässt sich dabei die Strategie sehr gut nachvollziehen. Während der IT-Konzern mit CRM on-demand und Siebel im Bereich CRM gut aufgestellt ist, fehlten zur Gewinnung von Leads, also der Datengewinnung für diese CRM-Anwendungen, wichtige Mar-

keting-Applikationen. Aus diesem Grund erfolgte die Übernahme von Eloqua, einem Anbieter im Bereich Marketing-Automation in der Cloud. Nur wenige Monate später folgte die Ankündigung, erst Compendium, ein Unternehmen für Content Marketing, und dann Bluekai für Kontaktdaten-Management zu übernehmen. Diese Übernahmen stehen exemplarisch dafür, wie mit „Best-of-Breed“-Akquisitionen das Anwendungs-Portfolio kontinuierlich vervollständigt und erweitert wird. Gleiches gilt auch für die HCM-Cloud-Angebote, die auf den Produkten des Marktführers Taleo basieren. Bei ERP ist Oracle mit seinen Produkten E-Business Suite und JD Edwards gut positioniert. Für Enterprise Performance Management und Business Intelligence tätigte der internationale Softwarehersteller bereits in den vergangenen Jahren wesentliche Übernahmen, damals für die On-premise-Produkte, deren Know-how und Erfahrung heute beim Ausbau der Cloud-Angebote hilft.

Die Cloud-Strategie erfüllt die Bedürfnisse von SAP-Anwendern sehr gut. Dadurch, dass sich die Cloud-Angebote von Oracle nahtlos in gemischten Umgebungen aus on-premise, Private oder



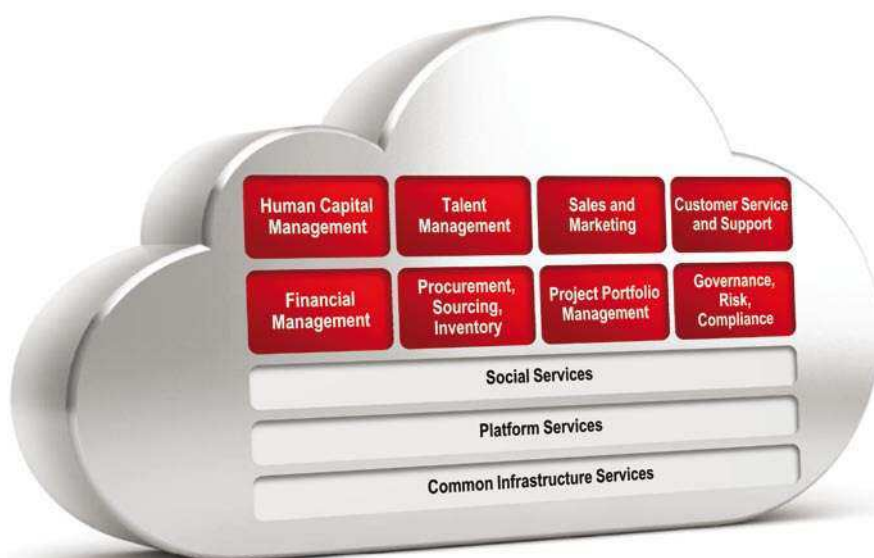
Hakan Yüksel ist Cluster Applications Leader Germany bei Oracle. In dieser Position ist er für den weiteren Ausbau des Oracle-Geschäftsfelds Applications in Deutschland verantwortlich.

Public Cloud einsetzen lassen und auf offenen Standards beruhen, gibt es praktisch keine Hürden, wenn ein Unternehmen SAP-Anwendungen mit Oracle-Anwendungen erweitern möchte.

In-memory und Exadata

Zur Beschleunigung seiner Anwendung setzt Oracle auf integrierte Systeme, die speziell für den Einsatz mit Applications entwickelt wurden. Dabei sind Engineered Systems, also optimierte Standardsysteme, oft günstiger, leistungsfähiger und für die meisten Anwendungsfälle ausreichend. Wo schnelle Reaktionsfähigkeit und Echtzeit-Analysen gefragt sind, kann Oracle auch für viele seiner Anwendungen die entsprechenden In-memory-Systeme anbieten.

Mittelfristig sollen auch Rechenzentren in Deutschland betrieben werden, um den besonderen Anforderungen von deutschen Unternehmen in puncto Compliance zu entsprechen. Mit seinen Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie zusätzlichen Standorten für Rechenzentren zeigt Oracle sein Engagement für die gesamte Produktpalette und den Anspruch, genauso wie bei Datenbanken und Middleware, auch bei Anwendungen in der Cloud zum führenden Unternehmen zu werden.



Oracles Komplettlösung in der Cloud.

www.oracle.com/goto/sap

Studie: ICT-Anbieter im Social Media Check

Platz vier für SAP

In einer Eigenstudie hat die Unternehmensberatung Divia die Social-Media-Auftritte von 17 ICT-Dienstleistern in Deutschland analysiert.



Social Media Score deutscher ICT-Unternehmen – die Top sechs der Untersuchung. Quelle: Divia

* Kein Facebook-Kanal vorhanden.

Das Gesamtergebnis: Trotz der scheinbaren Nähe der Branche zu Social Media weisen die Social-Media-Auftritte der Unternehmen die gesamte Bandbreite in puncto Qualität und Quantität auf. Einige lassen kaum eine Plattform aus, andere wiederum konzentrieren ihr Engagement auf nur sehr wenige Präsenzen. Ebenso die Anzahl der virtuellen Anhänger: Die Spanne der Fananzahl von einzelnen Auftritten liegt zwischen einem (!) und rund 1,6 Millionen An-

hängern – ein Unterschied von sechs Zehnerpotenzen. Doch welche Unternehmen stechen besonders hervor? In den Einzelergebnissen wird dies deutlich: Im deutschsprachigen Raum ist T-Systems der Social-Media-Platzhirsch, dicht gefolgt von der Bechtle und IBM. Die SAP folgt trotz fehlendem Facebook-Account auf Platz vier. Die Methodik der Studie berücksichtigt fünf unterschiedliche Kriterien: Inhalt, Auftritt, Interaktion, Integration und Mehrwertfaktoren. Der Social Media Score als

Instrument des Benchmarkings erlaubt verlässliche Aussagen über den Status quo bei der Nutzung von Social Media. Er bietet eine einfache Vergleichbarkeit mit anderen Unternehmen und zeigt spezifische Optimierungspotenziale auf. Auf beinahe 200 Seiten beinhaltet die aktuelle ICT-Studie in voller Länge neben ausführlichen Analysen auch fundierte Handlungsempfehlungen für die Unternehmen.

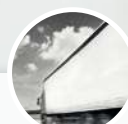
www.divia.de



IT



Personal



Materialwirtschaft & Einkauf



Energiewirtschaftliche Services

Unsere IT- und Business Lösungen

Mit unseren Beratungs-, Service- und Supportdienstleistungen entwickeln und betreiben wir skalierbare, sichere und zukunftsfähige IT- und Businesslösungen. In kundenindividuellen Schulungen, z.B. in ABAP™, geben unsere Experten ihr Wissen auch gerne weiter.

prego services. MehrWert für den Mittelstand!

www.prego-services.de

Consulting. Solutions. Services.
Erfahrung macht den Unterschied.

prego.
services

Freiheit, Gleichheit,

Wir verstehen uns als Wertegemeinschaft –
die SAP-Community – und werden einen
E-3 Redaktions- und Marktforschungsbeirat gründen.



B4Bmedia.net AG



www.e-3.de|at|ch



beirat.e-3.de

Gemeinschaft

Für den **E-3 Beirat** suchen wir CEOs, CFOs, CIOs, IT-/CCoE-Leiter und alle Manager von SAP-Bestandskunden sowie Lehrpersonal von Universitäten und Fachhochschulen.

Warum?

Zweimal pro Jahr starten wir zu SAP-Themen eine Web-Umfrage, deren Ergebnis interaktive Marktlandkarten*) sind. Diese Schaubilder helfen der SAP-Community bei der Orientierung. Jeder Einzelne kann somit seine SAP-IT-Geschäftsstrategie verifizieren und falsifizieren. Die Ergebnisse sind repräsentativ, wenn alle mitmachen: www.beirat.e-3.de

Zehnmals pro Jahr publizieren wir das E-3 Magazin. Wir sind selbst SAP-Bestandskunden, DSAG-Mitglied und Hana-Anwender – dennoch sitzen wir gelegentlich im Elfenbeinturm! Ein Korrektiv von außen, ein Beirat, der kritisch hinterfragt, Ideen liefert und Wünsche äußert, ist eine Ergänzung zu unserer redaktionellen Arbeit: www.beirat.e-3.de

Wir geben viel und brauchen Ihre Hilfe! Sie sind bei einem SAP-Bestandskunden beschäftigt? Dann treten Sie bitte mit uns in Kontakt. Ihre Daten werden ausschließlich für die Arbeit des E-3 Redaktions- und Marktforschungsbeirats verwendet.

Was bekommen Sie? Uneingeschränkter Zugang zum E-3 Magazin:

- Zehnmals pro Jahr kostenlos die E-3 Druckausgabe (ab 1.1.2015 für alle anderen kostenpflichtig)
- Ein persönliches Passwort für kostenlosen Jahresbezug des E-3 Magazins als Download-PDF und zum Lesen auf Tablets/Smartphones (iOS und Android)
- Zweimal pro Jahr eine Management Summary der interaktiven E-3 Marktlandkarten zur SAP-Szene
- Einladungen zu redaktionellen Telefonkonferenzen und zu Treffen im Umfeld von SAP-Community-Veranstaltungen

Die kostenlose Mitgliedschaft und die damit kostenlosen Leistungen verlängern sich nicht automatisch. Nur nach Bestätigung Ihres fortgesetzten Interesses bleiben Sie Mitglied des E-3 Redaktions- und Marktforschungsbeirats.

Danke für Ihr Interesse und bitte gleich anmelden: www.beirat.e-3.de

Mit freundlichen Grüßen,



Brigitte Enzinger, CFO und Vorstand der B4Bmedia.net AG
Peter M. Färbinger, Herausgeber und Chefredakteur E-3 Magazin

*) Zusammen mit dem Wiener Start-up Prolytic (www.prolytic.com) von Professor Alfred Taudes (Wirtschaftsuniversität Wien) werden wir basierend auf seinem wissenschaftlichen System die Umfragen, Auswertungen und Präsentationen durchführen.

Interview

Bedeutender als der Wechsel von R/2 auf R/3

Als strategischer Technologiepartner konzipiert NetApp Speicher- und Datenmanagementlösungen in enger Abstimmung mit SAP. E-3 hat mit Alexander Wallner, Area Vice President Central EMEA, über das Potenzial von Hana und die Möglichkeit von virtualisierten Hana-Umgebungen gesprochen.

E-3: Wie beurteilen Sie die Bedeutung von Hana und wie richtet sich NetApp als strategischer SAP-Partner entsprechend aus?

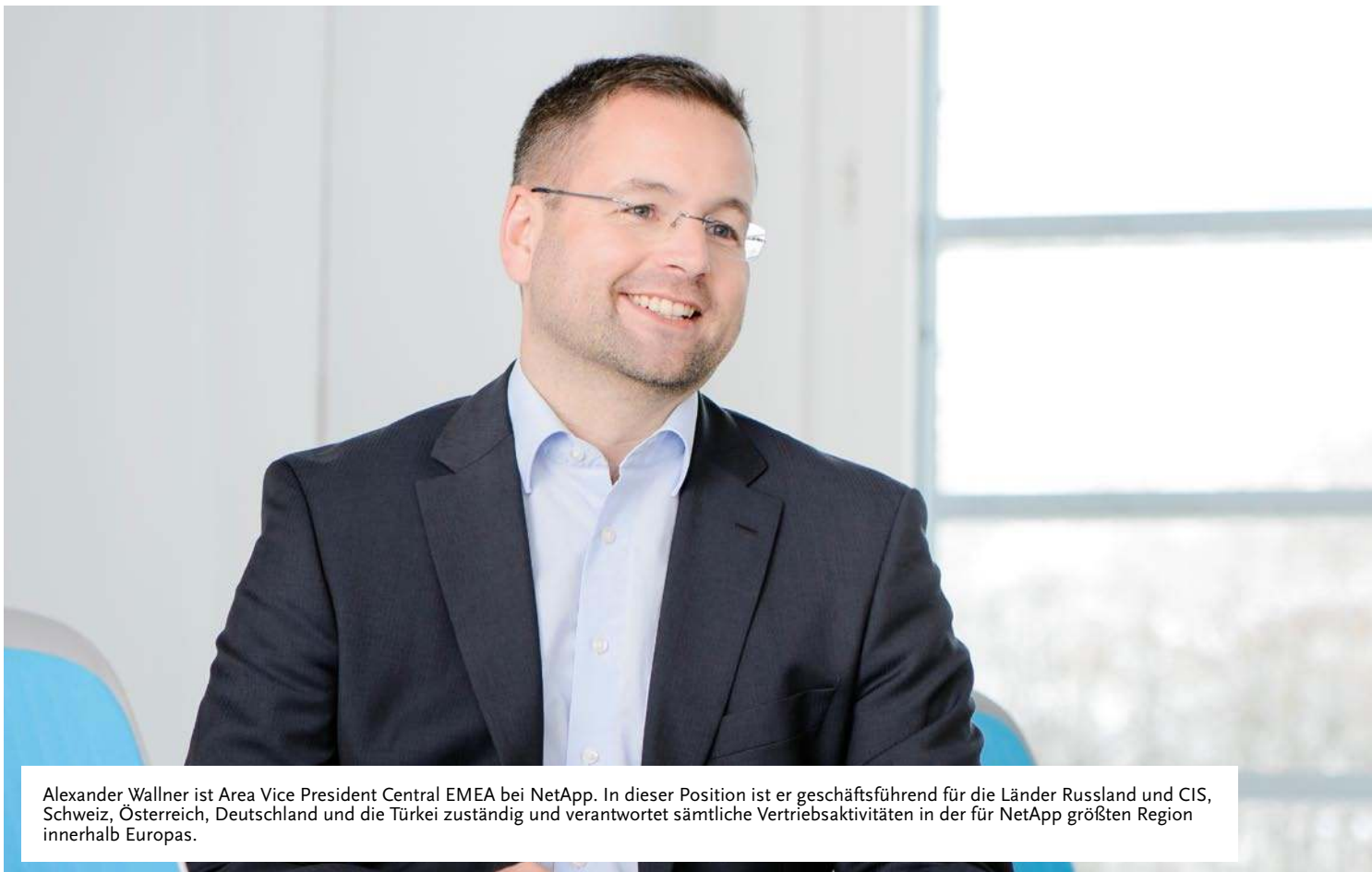
Alexander Wallner: Die Bedeutung von Hana kann nicht hoch genug eingeschätzt werden. Diese Technologie hat das Potenzial, die einheitliche Plattform für das gesamte Lösungsportfolio der SAP zu werden – und zwar sowohl on-premise als auch in der Cloud. Bereits jetzt ist Hana der De-facto-Standard für In-memory-Datenbanken. Entsprechend hoch sind nicht nur die Projekte, die SAP

mit Hana umsetzen konnte, sondern auch die zahlreichen Firmengründungen im Hana-Eco-System, allein über 1.100 im Jahr 2013.

E-3: Wie kommt Hana ins Rechenzentrum – als Appliance oder als TDI – und wie unterstützt NetApp?

Wallner: Hana kann sowohl als Appliance als auch als Tailored Datacenter Integration (TDI) im Rechenzentrum betrieben werden. Die Hana Appliance ist eine von SAP zertifizierte Kombination aus Server, Netzwerk und Storage,

die keine Abweichungen der Vorgaben aus der Hana PAM (Product Availability Matrix) zulässt. NetApp-FAS-Systeme ab einer FAS3250 sind Hana-zertifiziert. Die FAS-Systeme sind prädestiniert für Cloud-Dienstleister oder auch für Kunden, die selbst eine Private-Cloud-Infrastruktur aufsetzen wollen. Die Appliance ist zusammen mit den Fujitsu- und Cisco-Servern für BW on Hana für Network File System zertifiziert. Sie ist „Turnkey ready“ mit einem geringen Implementierungsaufwand, da sie von SAP vorvalidiert und vorqualifiziert ist. Wir adressieren damit die SAP-BW-Kunden.



Alexander Wallner ist Area Vice President Central EMEA bei NetApp. In dieser Position ist er geschäftsführend für die Länder Russland und CIS, Schweiz, Österreich, Deutschland und die Türkei zuständig und verantwortet sämtliche Vertriebsaktivitäten in der für NetApp größten Region innerhalb Europas.

Von Hana TDI versprechen wir uns sehr viel, denn es gewährleistet Unternehmen mehr Flexibilität und kann bestehende Hardware einbinden. Darum sind wir auch sehr stolz, dass unsere Speicherlösungen die TDI-Zertifizierung durch SAP sofort erhalten haben. Wir können nun im Rahmen des Hana-TDI-Programms alle Hana-zertifizierten Server mit unserem TDI-zertifizierten Storage kombinieren. Das gilt sowohl für SAP Business Warehouse on Hana als auch für die SAP Business Suite on Hana. Die TDI-Zertifizierung umfasst ebenfalls alle FAS-Systeme ab FAS3250 auf Network File System und unsere E-Series-Familie auf Fibre-Channel-Protokoll. Die E-Series bietet schnellen und robusten Storage bei einem sehr attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.

E-3: Wie funktioniert Hana in einer virtualisierten Umgebung?

Wallner: Wir werden schon bald in der Lage sein, über konkrete Erfahrungen aus produktiven Hana-Installationen berichten zu können. Derzeit dürfen Tests oder Entwicklungssysteme bereits auf VMware betrieben werden. Voraussichtlich wird SAP bereits in diesem Jahr Unternehmen die Möglichkeit geben, ihre Hana-Umgebungen zu virtualisieren. Da wir über ein im Markt einzigartiges Produktportfolio für VMware verfügen, sind wir – und

unser Partner VMware – entsprechend gerüstet.

E-3: Hana verändert fast alles, weil es nicht proprietär, sondern commodify ist. Kommt jetzt wirklich das Ende von Unix? Was passiert mit den anderen Datenbankanbietern?

Wallner: Bei diesen Fragen verbindliche Aussagen oder auch nur Prognosen zu wagen ist schwierig. Tatsächlich stellt Hana einen wichtigen Technologieschritt dar, bedeutender als der Wechsel von SAP R/2 auf R/3 – das beeinflusst natürlich auch den Storage-Bereich nachhaltig. Mit Hana setzt SAP massiv auf die In-memory-Technologie und arbeitet daran, Hana als dominante Datenbank auf den globalen Märkten zu platzieren. Das wird nicht ohne Folgen für Mainframe oder Unix bleiben und führt hin zu x86/Linux-basierten Umgebungen. Es erscheint mir jedoch wenig wahrscheinlich, in der wachsenden Verbreitung von Hana das Ende von Unix zu sehen. Der globale Markt ist groß genug und bietet Platz für viele Player und ausreichend Nischen. Das gilt natürlich auch für die anderen großen Datenbankhersteller.

E-3: Verschwindet im nächsten Schritt alles in der Cloud? Siehe: SAP Business Suite in der Hana Enterprise Cloud (HEC). Was macht dann ein Storage-Anbieter wie NetApp?

Wallner: Das Thema Cloud ist ein Dauerbrenner. Wir gehen davon aus, dass der Cloud-Markt weiterhin zweistellig wachsen wird, und beobachten, dass immer mehr Unternehmen ihre IT-Infrastrukturen auf die Cloud ausrichten. Wie haben wir uns bei NetApp auf Cloud-Themen spezialisiert? Wir sind bereits weltweit in acht HEC-Umgebungen von SAP produktiv, und es ist geplant, weitere mit NetApp Storage auszustatten. Grundsätzlich bieten wir durch eine einheitliche Storage-Infrastruktur die besten Voraussetzungen für die SAP Cloud. Unsere Storage-Infrastruktur bildet das komplette Information Lifecycle Management von SAP-Applikationen ab – von Mission Critical bis zu revisions-sicherer Archivierung der Daten. Dabei sorgen unsere Architektur, das Betriebssystem und die SAP-Applikationsintegrationen für die Basis der 24x7-Verfügbarkeit. Diese Verfügbarkeit ist notwendig zur Sicherung für die Vereinheitlichung und die Automatisierung der Prozessen, für das Betreiben von virtualisierten Umgebungen und Cloud-Strukturen.

Die Einbindung in eine Cloud erfolgt über Management-Schnittstellen bzw. offene Schnittstellen (APIs) der unternehmenseigenen Lösung. So kann ein Unternehmen beispielsweise auf Basis von FlexPod, die Betriebskonzept-Lösung von NetApp und Cisco, seine bestehenden Applikationen in einer Private Cloud

über klassische Management-Oberfläche steuern. Sofern eine zusätzlich genutzte Public-Cloud-Lösung gleiche Management-Schnittstellen bietet, könnte man auch eine gesamte Hybrid-Cloud-Umgebung über eine einheitliche Oberfläche administrieren. Dabei spielt unser Storage-Betriebssystem Data OnTap als universelle Datenplattform über verschiedene Cloud-Umgebungen hinweg eine zentrale Rolle.

E-3: Und zwar welche – was ist die Funktion von clustered Data OnTap?

Wallner: Mit clustered Data OnTap lassen sich geplante Ausfallzeiten vermeiden und Infrastrukturen warten, ohne dass der Zugriff auf Benutzerdaten oder Applikationen unterbrochen wird. Die Datenplattform lässt sich nahtlos skalieren und verfügt über integrierte Datensicherungs- und Cloning-Funktionen, die Möglichkeit zum Automatisieren von Abläufen und die generell effiziente Datenerhaltung sicherstellen. Sie vereinfacht und automatisiert die Bereitstellung von IT-Services für Benutzer und Applikationen. Damit ist sie eine ideale Plattform für den Wechsel zu Private, Public und Hybrid Cloud.

E-3: Was sind die wesentlichen Themen, an denen NetApp neben Hana arbeitet?

Wallner: NetApp hat in den vergangenen Jahren immer schnell auf Trends reagiert. Beispiele hierfür sind die beschriebenen Architekturen und Initiativen rund um Cloud Computing, Big Data und Analytics – unter anderem im Zusammenhang mit SAP. Aktuell denken wir über die Flash-Integration in Rechenzentrums-Architekturen nach. In diesem Zuge haben wir unsere bestehenden Plattformen aktualisiert. Die Zielsetzung unseres rein Flash-basierten Array der EF-Serie ist es, den Kunden einen attraktiven Preis pro I/O (Input/Output Operation) zu bieten. Das neue NetApp EF550 Flash-Array bildet über 400.000 I/Os pro Sekunde mit einer Latenz von unter einer Millisekunde ab und eignet sich daher perfekt für alle Latenz-intensiven und geschäftskritischen Anwendungen wie etwa Datenbanken, eine Virtual-Desktop-Infrastruktur und Web Services. Unsere Flash Accel Software kombiniert die Funktionen von Server-basierter Flash-Technologie und intelligenter Cache-Speicherung von NetApp und bietet so Virtual Storage Tiering auf Server Level. Flash Accel nutzt die in alle FAS- und V-Series-Storage-Systeme integrierten Datenmanagement-Funktionen. Das Ergebnis ist eine optimale Nutzung von Server Flash, bessere Reaktionsfähigkeit für Applikationen und ein sehr viel höherer Gesamtdurchsatz.



Steve Janata*

Cisco – das nächste prominente Opfer der Cloud

Haltet den Dieb! So schreien es die Lenker großer US-Tech-Majors den Finanzmärkten zu und meinen damit die NSA-Affäre, die ihnen angeblich die Geschäftszahlen ruiniert. Cisco hat allerdings gerade bei der Vorlage seiner Quartalszahlen bewiesen, dass dem gar nicht so ist.

Von Steve Janata, Crisp Research

Weltweit war der Umsatz um knapp acht Prozent rückläufig, und das auch nur auf Kosten des Gewinns, es war also auf der Vertriebsseite sehr teuer, überhaupt an diesen Punkt zu gelangen. Die Umsatzrückgänge in Nord- und Südamerika lagen sogar bei fast 13 Prozent. Es muss also andere Gründe als die NSA geben. Und die sind hausgemacht. Denn Cisco hat wie viele andere unterschätzt, welche Veränderungen das Thema Cloud Computing direkt und indirekt mit sich bringen wird.

Cisco entkoppelt sich von der Konjunktur

Cisco galt bisher als einer der Gradmesser für die Entwicklung der weltweiten Konjunktur. Die Formel war ganz einfach. Geht es den Unternehmen gut und wachsen diese, dann investieren sie in Router und Switches des US-Giganten. Dafür taugt Cisco allerdings mittlerweile nicht mehr. Die Umsätze von Cisco korrelieren nicht mehr oder nur noch sehr bedingt mit der globalen Konjunktur. Denn mittlerweile allokieren sich Investitionen im IT-Markt anders. Mit dem steigenden Anteil von Cloud Computing werden immer mehr Rechenzentren durch große Cloud-Service-Provider gebaut. Diese allerdings setzen verstärkt auf eigene Architekturen und Hardwarekomponenten. Fast alle großen Technologieanbieter haben dies schon zu spüren bekommen. IBM hat schon die

Konsequenzen gezogen und sich vom Standardserver-Geschäft getrennt. Und das von Facebook initiierte Open Compute Project durfte sich gerade erst über ein prominentes Neumitglied freuen: Microsoft. Crisp Research geht zudem davon aus, dass sich dieser Trend noch verstärken wird. Es besteht also für viele Anbieter die Gefahr, zwischen Open Stack, Open Compute und dem Do-it-yourself-Trend zerrieben zu werden.

Erschwerend kommt hinzu, dass diese Datacenter hochgradig virtualisiert sind, nicht nur server-, sondern auch netzwerkseitig. Die Software ist also der wichtigste Faktor. Welche Switches und Router darunter eingesetzt werden, wird zunehmend zweitrangig. Das bekommt Cisco nun mit aller Härte zu spüren. In den Segmenten Router und Switches sind die Umsatzrückgänge überproportional.

Internet of Things als Heilsbringer

Cisco sieht seine Chancen in der Zukunft, wie viele andere, daher wohl auch nicht im Datacenter, sondern vielmehr im Internet of Things. Zu Recht, denn es ist absehbar, dass die Vernetzung von Devices, Sensoren und Maschinen ein Multi-Milliarden-Markt in den kommenden Jahren sein wird. Passend dazu hat Cisco neben der Bekanntgabe der Quartalszahlen zudem angekündigt, in diesen Bereich

verstärkt zu investieren. 100 Millionen Dollar soll der Fonds schwer werden, mit dem Cisco in Start-ups investieren möchte. Die Voraussetzungen für Cisco sind in diesem Umfeld erstmal gut, läuft doch ein Großteil des weltweiten Datenverkehrs über die Produkte der US-Amerikaner. So weit, so gut. Das alles ist allerdings Zukunftsmusik und wird in den nächsten ein bis zwei Jahren keine signifikanten Umsatzbeiträge liefern. Zumindest nicht im notwendigen Umfang, um CEO John Chambers den Rücken freizuhalten und die Finanzmärkte zu beruhigen.

Akquisitionen in Wachstumsfelder

In der Zwischenzeit investiert Cisco zügig in den Zukauf von Unternehmen, die die anderen Produktparten des Konzerns stärken sollen. Mit den Akquisitionen von WhipTail Technologies, Collaborate.com und Insieme Networks investiert Cisco in die Geschäftsfelder „Datacenter“, „Collaboration“ und in das Thema Software Defined Network. Es steht zu befürchten, dass die Rückgänge in den Bereichen Router und Switches, die für fast 50 Prozent der Umsätze stehen, größer sein werden. Cisco steht also wie viele andere große Anbieter vor harten Zeiten und starken Veränderungen.

Dieser Text wurde erstmals am 13. Februar 2014 auf crisp-research.com veröffentlicht.

* Steve Janata ist Managing Director des IT-Forschungs- und Beratungsunternehmens Crisp Research. Seit über 15 Jahren berät Steve Janata als IT-Analyst namhafte Technologieunternehmen in Fragen des Strategie-, Portfolio- und Channel-Managements. Seine Schwerpunktthemen sind Cloud Markt & Wettbewerb, Cloud Security und Cloud Ecosystems.

95%

der SAP-Kunden nutzen Oracle Applikationen*

**Erzielen Sie bessere Ergebnisse
mit Oracle Applikationen**

ORACLE®

oracle.com/goto/sap

***Basierend auf SAP-Kunden gelistet in *Fortune* global 100.**

Studie:

Big Data vor dem Durchbruch

Der Einsatz von Lösungen zur Analyse von großen Datenmengen steht vor dem Durchbruch. Das ist das Ergebnis einer Befragung von 507 Unternehmen im Auftrag des Hightech-Verbands Bitkom.

Aktuell setzt in Deutschland fast jedes zehnte Unternehmen Big-Data-Lösungen ein und 31 Prozent haben konkrete Pläne, dies künftig zu tun. Weitere 28 Prozent diskutieren die Nutzung und nur ein Drittel hat sich noch gar nicht mit dem Thema beschäftigt.

„Big-Data-Analysen helfen uns, die Welt besser zu verstehen und auf dieser Basis bessere Entscheidungen zu treffen“, sagte Bitkom-Präsident Prof. Dieter Kempf. „Big Data ermöglicht nicht nur die Entwicklung neuer Produkte und Dienste, sondern hilft dabei, die medizinische Versorgung zu verbessern, natürliche Ressourcen zu schonen oder unsere Sicherheit zu erhöhen.“ Wichtigste Voraussetzung für den Einsatz der Technologie sei die Beachtung des Datenschutzes. Kempf: „Big Data und Datenschutz sind kein Widerspruch. Sie sind zwei Seiten

einer Medaille und gehören unauflöslich zusammen.“

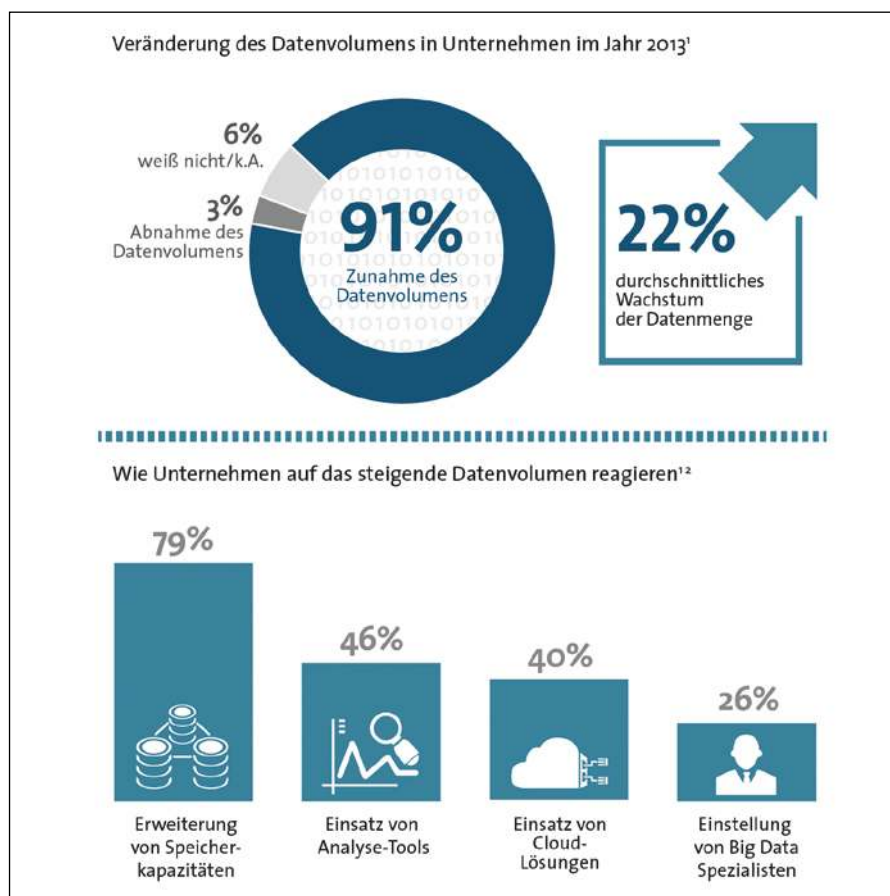
Big Data war unter dem Begriff „Datability“ in diesem Jahr das Schwerpunktthema der CeBIT. Das Kunstwort beschreibt analog zu Big Data die Fähigkeit, große Datenmengen aus unterschiedlichsten Quellen in hoher Geschwindigkeit auszuwerten. Darüber hinaus betont Datability die verantwortungsvolle Nutzung von Daten von der Erhebung über die Auswertung bis zur Verwendung der Analyseergebnisse. „Big Data hat sich aus einer Vielzahl technischer Neuerungen entwickelt“, sagte Kempf. Seit Jahren wachsen die Datenmengen exponentiell. Gründe dafür sind der Trend zur mobilen Internetnutzung mit Smartphones und Tablets, Anwendungen wie soziale Netzwerke, Cloud Computing sowie die Vernetzung von Geräten, Fahrzeugen und Maschinen. In Verbindung mit immer

schnelleren Rechnern, leistungsstarken Breitbandnetzen und praktisch unbegrenzten Speichermöglichkeiten entstehen Big-Data-Anwendungen.

Nach den Ergebnissen der Umfrage hat das Datenvolumen in 91 Prozent der befragten Unternehmen im vergangenen Jahr zugenommen, im Schnitt um 22 Prozent. Ein Drittel der Unternehmen gibt an, dass die Datenmenge sogar um 30 Prozent oder mehr gewachsen ist. Vier von fünf Unternehmen (79 Prozent) reagieren darauf, indem sie die Speicherkapazitäten erhöhen. 46 Prozent führen Analysetools ein und 40 Prozent Cloud-Lösungen. Gut ein Viertel (26 Prozent) stellt Experten für Big Data ein. Kempf: „Aktuell entstehen rund um Big Data viele neue Berufsbilder, zum Beispiel spezialisierte Informatiker und Experten, die neue Produkte oder Geschäftsmodelle auf Basis von Datenanalysen entwickeln.“

Das wichtigste Einsatzgebiet in Unternehmen, die Big Data nutzen oder den Einsatz planen, ist der Bereich Marketing und Vertrieb: Fast drei Viertel (74 Prozent) wollen zum Beispiel Absatzprognosen erstellen oder die Preisgestaltung optimieren. An zweiter Stelle steht mit 44 Prozent der Bereich Finanzen, Buchhaltung und Controlling. Das größte Hemmnis für den Einsatz von Big Data ist für 70 Prozent der befragten Unternehmen der Mangel an entsprechenden Experten. „Wirtschaft und Bildungseinrichtungen müssen Hand in Hand arbeiten, um spezielle Aus- und Weiterbildungsangebote für Big Data zu schaffen“, betonte Kempf.

www.bitkom.org



Von Big Data zu Datability. Quelle: Bitkom Research 2014

Studie:

Auftraggeber: Bitkom
 Methodik: Befragung
 Stichprober: 507 IT-Verantwortliche und Geschäftsführer von Unternehmen ab 50
 Durchführung: Bitkom Research und Aris Umfrageforschung

Repräsentativ für die Gesamtwirtschaft.

Master Data Cockpit



Saubere Stammdaten

Realtime bietet ab sofort die SAP-basierte Lösung Master Data Cockpit (MDC) für die Verwaltung von Kundenstammdaten an. Bisher konnten Unternehmen bereits ihre Materialstammdaten über das MDC transparent und bequem pflegen.

Der Mehrwert von hochqualitativen IT-Anwendungen eines Unternehmens fängt immer bei gut gepflegten Stammdaten an. Das ist allerdings oftmals leichter gesagt als getan. Die neue vollintegrierte schafft Abhilfe: Alle Prozesse der Kundenstammdaten-Verwaltung lassen sich ab sofort einfach und transparent direkt im Standard des SAP-Systems steuern. Das gesamte Umfeld der Kundenstammdaten, z. B. Preislisten, SEPA-Mandate oder EDI Partnerverbindungen, kann über den Workflow für jede Organisationseinheit (Buchungskreis, Vertrieb) individuell eingebunden werden.

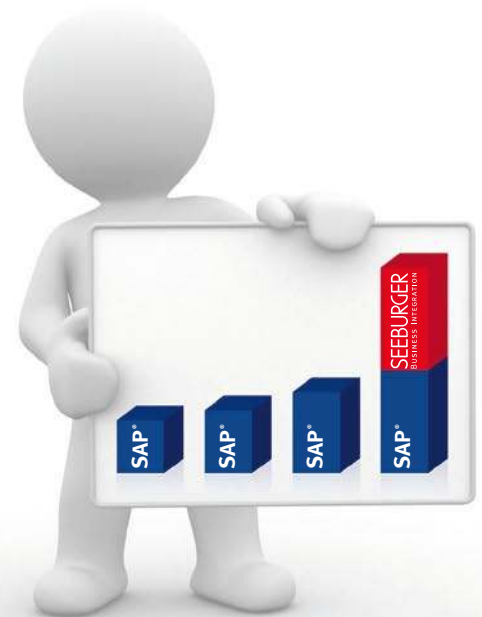
Vereinfacht wird die Pflege der Stammdaten vor allem durch vordefinierte Vorschlagswerte. Dadurch reduzieren sich mögliche Eingabefehler. Besonders komfortabel: Mit dem MDC lassen sich gleichzeitig beliebig viele Sichten für die unterschiedlichen Organisationseinheiten anlegen. Zum Schutz sensibler Felder in der Stammdatenpflege sind variable, benutzerspezifische Transaktionen Bestandteil des Workflows. Zusätzlich kann die Pflege der Stammdaten über Berechtigungen individuell für einzelne Nutzer eingerichtet werden. Über eine einfache Pflege im Produkktivsystem können flexible Workflows eingerichtet werden. Für eine transparente Kontrolle des Pflegefortschritts lassen sich im MDC Auswertungen auf Kunden- und Antragstellerebene erstellen. Darüber hinaus ist eine übersichtliche Auswertung des kompletten Stammsatzes über alle Organisations-

ebenen hinweg und inklusive des gesamten Umfeldes möglich.

Material verwalten

Das MDC vereinfacht auch die Pflege von Material-Stammdaten in Unternehmen. Durch die automatisierte Anlage der Materialien in mehreren Organisationseinheiten gleichzeitig (Werke, Vertriebsbereiche oder Lagerorte) werden Fehler bei der Eingabe vermieden und der gesamte Pflegeaufwand um bis zu 40 Prozent reduziert.

Der jeweilige Antragsteller kann in einem Schritt ein neues Material mit selbst definierten Feldern und Werten in SAP anlegen. Über ein flexibles Workflow-Konzept wird die Verteilung des Materials in die Fachbereiche zur Nachpflege und Freigabe sowie zur Pflege der abhängigen Stammdaten wie Einkaufsinfosatz, Stückliste oder Listung realisiert. Für die verschiedenen Werke und Vertriebsbereiche lassen sich unbegrenzt individuelle 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 kontrolliert das MDC automatisch, ob das Material und seine abhängigen Stammdaten vollständig gepflegt sind. Erst dann erfolgt die Freigabe für das Material, gleichzeitig wird der Antragsteller informiert.

www.realtimegroup.de


BANF & Bestellfreigabe

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



BOOST Your SAP –
die SEEBURGER Business
Integration Suite



© 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: robert.korec@b4bmedia.net

Stadtwerke Gießen führen CRM-Lösung Evi von Cursor ein

Die Stadtwerke Gießen haben sich für eine Customer-Relationship-Management-Lösung (CRM) von Cursor entschieden. Die neue Anwendung wird zentrale Prozesse in Vertrieb und Kundenmanagement optimieren und soll die Stadtwerke bei der Gewinnung neuer Kunden sowie bei der kontinuierlichen Verbesserung von Leistungsangebot und Kundenservice unterstützen. Der offizielle Startschuss für die CRM-Einführung fällt am 1. 4. 2014. Das Projektteam der Stadtwerke hat umfangreiche Vorarbeiten geleistet und die im CRM abzubildenden Prozesse beschrieben. Zunächst wird Evi die Vertriebsmitarbeiter im Geschäftskundenbereich bei der Kundenbetreuung und Neukundengewinnung

unterstützen. Thomas Wagner, als Leiter Vertrieb Industrie- und Geschäftskunden verantwortlich für die CRM-Einführung, erläutert: „Das Aufgabenspektrum der Lösung reicht vom Angebotsprozess inklusive Kalkulation bis hin zum Vertragsmanagement. Von zentraler Bedeutung ist dabei die Integration des Verbruchsabrechnungssystems IS-U von SAP, weitere Ausbaustufen können folgen.“

cursor.de
stadtwerke-giessen.de

Kox setzt auf Uniserv

Kox, ein spezialisiertes Versandhandelsunternehmen für die Forstwirtschaft, führt im Zuge der Übernahme durch Blount SAP ERP sowie SAP CRM ein. Zur Sicherung der Qualität der Kundendaten in den SAP-Systemen bei dem nun anstehenden Mer-

ger von drei Firmen und im späteren laufenden Betrieb verlässt sich das Unternehmen auf die Angebote von Uniserv. Zum Einsatz kommen Kernkomponenten des Customer Data Hub (CDH). Der CDH ist die Lösung für das Master Data Management (MDM) von Kundendaten. Im Wesentlichen geht es um die Anbindung des Webshops an die SAP-Systeme. In diesem Zusammenhang müssen Kundendaten geprüft und gegeneinander abgeglichen werden (Identity Match). Ebenso muss die gesamte Belegübernahme aus dem Webshop sichergestellt sein. Mit dem direkten Handling der Kundendaten und den Belegen in SAP profitiert der Versandhändler insbesondere von schlankeren und damit schnelleren Prozessen, von einer minimierten Fehler-

quote und verbesserten Chancen, mittels optimierter Kundendaten schnell und flexibel am Markt zu agieren.

www.uniserv.com
www.kox.eu

Zertifiziert: Ciber

SAP hat Ciber als Anbieter für Hana Operations Services zertifiziert. Ciber unterstützt Unternehmen dabei, die Chancen, die mit Hana einhergehen, für ihr Business zu nutzen. Zu den End-to-End-Services gehört dabei nicht nur die Implementierung, sondern auch das Hosting für alle Kunden, die die Vorteile von Hana nutzen wollen, ohne sich über Hardware, Software oder den laufenden Betrieb Gedanken machen zu müssen. „Insbesondere für die Planung und Analysen im Unternehmen besitzen Hana-basierte Applikationen großes Potenzial für die Zukunft“, so Volker Kyra, Director SAP Alliance bei Ciber Deutschland. „Neben den Operations Services für Hana entwickeln wir Hana-basierte Lösungen, um über die reine Analyse großer Datenmengen hinauszugehen. Denn wir wollen unseren Kunden helfen, kritische Geschäftsprozesse zu beschleunigen und auf der Basis von Daten und neuartigen Algorithmen die richtigen Entscheidun-

gen für die Zukunft zu treffen.“

ciber.com



Claudia Abele, Leiterin Personalmanagement bei All for One Steeb: „Wir machen die 1000 voll, mit 1000 Liter Freibier.“

All for One Steeb feiert tausendsten Mitarbeiter

IT-Spezialisten sind gesucht. Enge Personalmärkte gelten als Wachstumsbremse. „Für Unternehmen, die High Potentials für sich begeistern wollen, ist ein ausgeprägtes Employer Branding, sprich eine starke Arbeitgebermarke mit klarer Identität, unverwechselbarer Kultur und glaubwürdigen praktizierten Werten unerlässlich“, bilanziert Claudia Abele, Leiterin Personalmanagement bei All for One Steeb. Neben hohen Investitionen ist dabei auch immer wieder Kreativität gefragt. „Wir machen die 1000 voll, mit 1000 Liter Freibier für das nächste Gartenfest, die Hochschulabschlussfeier oder das



Freuen sich auf die Zusammenarbeit: Cursor-Vorstandsvorsitzender Thomas Rühl (l.), Stadtwerke-Prokuristin Ina Weller und Thomas Wagner, Leiter Vertrieb Industrie- und Geschäftskunden der SWG.

Abschiedsfest beim alten Arbeitgeber.“ Mit ihrer Personalkampagne sorgte der im deutschsprachigen SAP-Mittelstandsmarkt führend positionierte Komplettdienstleister für mächtig Aufsehen. Mit rund 104.000 Seitenaufrufen innerhalb eines Jahres, ein Plus von 30 Prozent, erlebte das Karriereportal auf der Homepage von All for One Steeb einen regelrechten Ansturm.
all-for-one.com

Xiting ist das innovativste IT-Unternehmen der Schweiz

Das Schweizer IT-Unternehmen Xiting hat beim Innovationspreis-IT 2014 der Initiative Mittelstand die Sonderauszeichnung „Schweiz“ gewonnen. Ausgezeichnet wurde der SAP-Partner dabei für seine Softwarelösung „Xiting Authorizations Management Suite“ (XAMS). Die umfangreiche Software unterstützt Unternehmen bei Analyse, Design, Optimierung und beim Betrieb von SAP-Rollen. Durch die neue Technologie „produktive Testsimulation“ (pTs) ermöglicht die Lösung eine signifikante Einsparung von Ressourcen im Berechtigungsmanagement von SAP-ERP Systemen. Patrick Bockel, Xiting-Geschäftsführer, zeigte sich überglücklich: „Wir freuen uns sehr über den Preis. Die Auszeichnung ist auch ein tolles Lob für unsere Entwickler, die die innovative produktive Testsimulation (pTs) erst möglich gemacht haben.“ Er sieht die Auszeichnung als Qualitätsmerkmal und als Anreiz für zukünftige Mitarbeiter: „Wir sind ständig auf der Suche nach Spitzenleuten und Fachkräften im SAP-Umfeld.“

xiting.ch

SAP für den Möbelhandel

In den beiden Dodenhof-Shoppingcentern wurden bisher drei unterschiedliche Warenwirtschaftssysteme eingesetzt, was unübersichtliche Prozesse sowie hohe Aufwände bei der Aufrechterhaltung der IT-Infrastruktur bedeutete. Zusammen mit KPS Consulting konsolidiert das Familienunternehmen nun seine Geschäftsprozesse und implementiert SAP for Retail auf Basis der KPS Best-Practices für den Möbelhandel. Die verschiedenen IT-Landschaften sollten durch ein zentrales System abgelöst werden, da selbst kleine Änderungen in der Infrastruktur hohe Kostenaufwände verursachten und die Lösungen zu unflexibel reagierten. „Wir haben uns für KPS Consulting entschieden, da wir von ihrer Rapid-Transformation-Methode sowie ihrem Change Management überzeugt sind“, so Andreas Iken, Leiter IT & Organisation bei Dodenhof. „Wichtig war dabei, das Unternehmen auf künftige Herausforderungen und Strategien wie

Omni-Channel, Cross-Selling oder Mobile Commerce vorzubereiten.“

**kps-consulting.com
dodenhof.de**

Team von SAP-Experten zu All for One Steeb gewechselt

Durchgängige Virtualisierung, Automatisierung und Skalierung innerhalb eines hochindustrialisierten IT-Betriebs aus der Private Cloud beherrschen nur wenige Spezialisten. Was bei Großkonzernen begann, dürfte bald im gehobenen Mittelstand Einzug halten. Daher haben sich Gopa IT und All for One Steeb auf den Übertritt des Technologie-Teams verständigt. Der SAP-Komplettdienstleister betreut die größte installierte Kundenbasis im deutschsprachigen Markt. „In Sachen Industrialisierung des IT-Betriebs können Mittelstand und Großkonzerne viel voneinander lernen. Daher sind wir nicht nur Trusted Advisor in strategischen Technologie-Fragen, sondern werden für die letzte Meile oft auch mit der

Umsetzung betraut“, erläutert Martin Finkbeiner, Leiter der neuen Einheit von All for One Steeb. So haben NetApp und All for One Steeb bereits eine erweiterte Partnerschaftsvereinbarung geschlossen, um Kunden in Hinblick auf Hana und SAP aus der Private Cloud intensiver zu betreuen.

**all-for-one.com
gopa-itc.de**

Rocon ist für den „Großen Preis des Mittelstands“ nominiert

Die Auszeichnung der Oskar-Patzelt-Stiftung ist laut der ISW Gesellschaft für wissenschaftliche Beratung und Dienstleistung der wichtigste Wirtschaftspreis Deutschlands. In dem Wettbewerb wird nicht nur nach betriebswirtschaftlichen Erfolgen oder Beschäftigungs- und Innovationskennziffern gefragt, ein Unternehmen wird zudem nach seiner Verantwortung für die Gesellschaft bewertet. 2014 ist Rocon Rohrbach EDV-Consulting erstmals für den Preis nominiert worden. Für den „Großen Preis des

Mittelstands“ können sich Unternehmen nicht selbst bewerben, sondern werden von anderen Unternehmen vorgeschlagen. „Die Nominierung ist für das Rocon-Team ein großes Lob und wir möchten uns für das Vertrauen, das Kunden und Partner in unsere Arbeit setzen, bedanken“, erklären Markus Rohrbach und Michael Weidmann, Geschäftsführer des EDV-Beratungshauses mit SAP-Business-One-Schwerpunkt. 2014 nehmen bundesweit 4.555 Unternehmen an dem Wettbewerb teil.

rocon.info

SAP-Kellerbuchführung bei Rotkäppchen-Mumm Sektkellereien

Rotkäppchen-Mumm Sektkellereien und sine qua non stellen Weichen durch Modernisierung der Kellerbuchführung. Die neue SAP-Software (Kellerbuch) spart Kosten und ermöglicht weiteres Wachstum. Über 240 Millionen Flaschen Sekt und Spirituosen hat die Rotkäppchen-Mumm Sektkellerei RMSK im Jahr 2012 verkauft, der Marktanteil im deutschen Sektmarkt beträgt rund 50 Prozent. 544 festangestellte Mitarbeiter, von denen 28 eine Ausbildung an einem der fünf Standorte von RMSK machen, sorgen täglich für gleichbleibende Qualität in einem Unternehmen, das weiter große Ziele verfolgt. Diese Ziele sollen auch mithilfe modernster Informationstechnologie in Form von SAP-Software erreicht werden, die im Bereich des Kellerbuchs einen großen Sprung ermöglicht.

**sine-qua-non.biz
rotkaeppchen-
mumm.de**


Die Rocon-Geschäftsführer Markus Rohrbach und Michael Weidmann freuen sich über die Urkunde zur Nominierung.

Deutsche Business Cloud von Pironet NDH erneut SAP-zertifiziert

Der Walldorfer Konzern beleuchtete dazu die Infrastruktur in den Rechenzentren sowie die Service- und Betriebsprozesse. Für den Betrieb von SAP-Anwendungen im Cloud-Modell stellte der ERP-Anbieter zudem das Siegel „SAP Certified in Cloud Services“ aus. Mit dieser Zertifizierung überprüft SAP, inwieweit ein Anbieter sein Angebot auf die speziellen Anforderungen der Cloud ausrichtet, etwa durch flexible Abrechnungsmodelle und hohe Sicherheitsstandards. Das Unternehmen ist einer der wenigen Anbieter, die von SAP sowohl Hosting- als auch Cloud-zertifiziert sind, dessen Rechenzentren sich ausschließlich in Deutschland befinden. „Da dieser IT-Betrieb nicht zum Kerngeschäft der meisten mittelständischen Unternehmen gehört, sind die wenigsten in der Lage, die wachsenden Anforderungen in Eigenregie sicherzustellen. Das ist vor allem deshalb proble-

matisch, da Unternehmen oftmals einen Großteil ihrer Prozesse in SAP abbilden“, meint Clemens Plieth, Managing Director Service Delivery bei Pironet NDH.

pironet-ndh.com

Archiv erneuert

Borsig hat mit KGS-Lösungen sein Alt-Archiv für SAP-bezogene Dokumente abgelöst. Das Datacenter Consulting von Comline hatte mit Maschinenbauer im Vorfeld einen herstellerneutralen Konzeptworkshop nach einem standardisierten Best-Practice-Vorgehensmodell durchgeführt. Im Rahmen dessen entschied man sich für die KGS Software Suite als Archivierungslösung. Dadurch benötigt Borsig keinen eigenen Archivserver und externe Datenbanken mehr, sondern verbindet sein SAP-System über die Middleware von KGS und iTernity mit der neuen HP-Eva-Storage-Infrastruktur. Die Funktionalitäten des bisherigen Archivs übernimmt dabei ContentServer4Storage, ein High-Performance-

Archiv, das speziell für die Bedürfnisse der SAP-Archivierung und des Dokumentenmanagements entwickelt wurde.

kgs-software.com
borsig.de

NetWeaver-Sicherheitslücke geschlossen

Secude macht das neue Produkt Halocore für SAP NetWeaver überall verfügbar. Die Datensicherheits-Software bietet dauerhaften Schutz gegen Verlust, Abfluss und Diebstahl von sensiblen Daten, auch über traditionelle Netzwerkengrenzen hinaus. Halocore setzt den Schutz sensibler SAP-Daten bis in die Daten und Dokumente hinein durch. Anwender profitieren von einem Höchstmaß an Sicherheit beim Austausch von Dokumenten innerhalb wie außerhalb des Unternehmens. „Im Informationszeitalter ist der Fokus weg von Sachwerten, hin zu Konnektivität und Information verschoben“, sagte Heiner Kromer, Secude-Gründer und CEO. „Daten fließen in enormen Men-

gen und Raten von und zu den Unternehmen. Mit der zunehmenden Verbreitung von Mobilgeräten und der gemeinsamen Benutzung von Cloud-Services sowie leistungsstarken Instrumenten wächst das Risiko von Datenverlust oder Datendiebstahl. Die gleichen Technologien, die Geschäftsprozesse vereinfachen, erschweren deren Absicherung.“ Mit Halocore schließt Secude diese Sicherheitslücke für SAP-Anwendungen.

secude.com/de

Secude verkauft Festplatten-Verschlüsselung

Das Unternehmen hat das Eigentum an den IP-Rechten und am Source Code des Produkts FinallySecure Enterprise verkauft. Damit ist der Weg frei für die strategische Neuausrichtung: der Weiterentwicklung der Zukunftstechnologie Halocore und die Sicherheit im SAP-Umfeld. Das Spin-off von FinallySecure Enterprise ist ein Schritt weg von traditionellen Krypto-Prozessen, hin zu neuen Verschlüsselungsmethoden, wie sie in mobilen und Cloud-Anwendungen gebraucht werden. FinallySecure löst Endpoint-Security-Probleme, während Halocore dynamische Betriebsprozesse sichert: die Anbindung der Microsoft-Technologie für Information Rights Management (IRM) an das SAP-Umfeld. Halocore erweitert Secudes SAP-Ausrichtung, um die Microsoft-Initiative AD RMS zum globalen Marktstandard zu entwickeln. MS RMS verschlüsselt Informationen an der Quelle – direkt in der einzelnen Datei – und erlaubt somit nur berechtigten Benutzern innerhalb wie außerhalb des

Unternehmens Zugangs zu den Daten.
secude.com/de

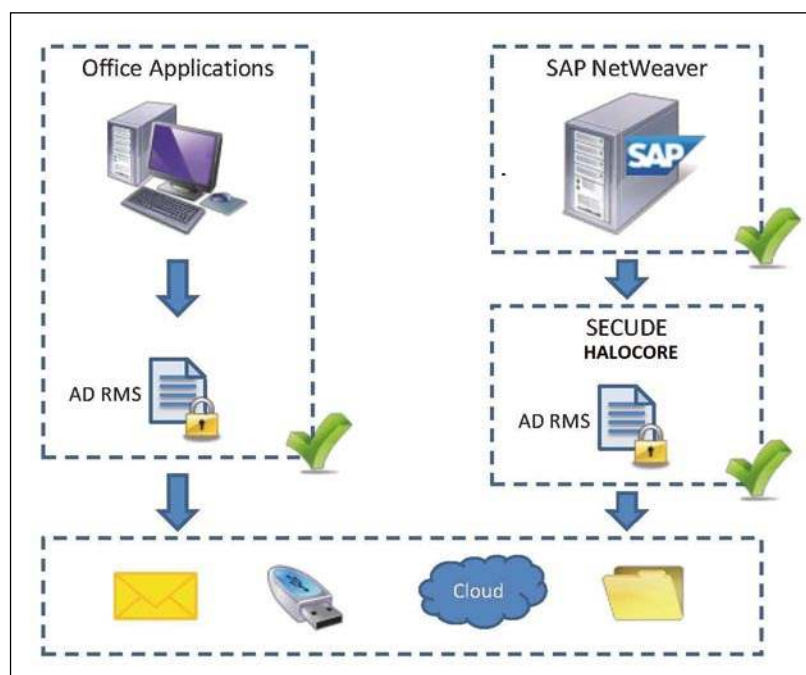
Eins Energie optimiert mit Forcont Personalmanagement

Forcont, ein auf Enterprise Content Management spezialisiertes Softwarehaus, hat die Eins Energie in Sachsen als neuen Kunden gewonnen. Nach einer Fusion konsolidiert Eins aktuell seine IT-Anwendungslandschaft. Für eine einheitliche Lohn- und Gehaltsabrechnung führt das Unternehmen SAP HCM ein. Um die in SAP erstellten Entgeltnachweise papierlos und automatisiert für den jeweiligen Mitarbeiter an einer zentralen Stelle abzulegen, nutzt Eins ebenfalls die elektronische Personalakte von Forcont. Mit der Digitalisierung und Überführung der bestehenden Personalakten in die Personalakten-Lösung schafft der Energieversorger zudem eine zukunftsichere Basis für eine effiziente Personalbetreuung. „Neben der Funktionalität der elektronischen Personalakte waren für uns insbesondere umfassende SAP-Erfahrungen des Anbieters wichtig“, so Tino Mehlhorn, Hauptabteilungsleiter Personal.

forcont.de
eins.de

„Profi“ formiert Hana-Kompetenzteam

Um auf die Veränderungen des IT-Marktes zu reagieren, hat SAP für ihre Lösungen Hana als neue Referenzplattform etabliert. Da der Kernmarkt von Profi Engineering Systems tief mit SAP-Kunden durchdrungen ist, entscheiden sich die Darmstädter IT-Experten, das Kompetenzteam SAP Hana (KTSH) zu



Halocore for SAP NetWeaver schützt die Daten in jeder Umgebung.

formieren. Seit Jahren schon beschäftigt sich das etablierte SAP-Beratungsteam mit In-memory-basierten Lösungen der SAP wie beispielsweise dem BWA (Business Warehouse Accelerator). Diese Expertise wird in dem neu gebildeten Hana-Kompetenzteam konsequent weiterentwickelt und ausgebaut. Im Kern besteht das Team aus SAP-Technologieberatern, jederzeit bedarfsorientiert unterstützt durch weitere Experten (Intel-Server, Storage, Suse Linux, Managed Service) oder ausgesuchte Partner für SAP-Anwendungslösungen.

prof-ag.de

IT-Logistiksystem VAS jetzt auch in Afrika präsent

Mit der Einführung des IT-Logistiksystems VAS von Fritz & Macziol will die Cimats de l'Atlas Cimat mit Sitz in Casablanca künftig die Prozesse in ihren marokkanischen Werken durchgängig automatisieren. Die Einführung erfolgt im Rahmen eines KPI-Projekts, in dem zunächst alle Prozesse genau analysiert wurden. Im weiteren Verlauf sollen mithilfe von VAS Schwachstellen identifiziert und beseitigt werden. Es folgt die stufenweise Umsetzung einer Vollautomatisierung in der Werkslogistik der zwei Zementwerke – inklusive der Integration des zentralen SAP-Systems. „Für die Cimat ist dies ein großer Sprung in der Prozessoptimierung. Denn mit VAS haben wir ein System gefunden, das unsere Anforderungen sowohl konzeptionell als auch funktional und technologisch am besten abdeckt“, beschreibt Rachid Lahbara, Direction Performances et Investissements der

Cimat, die Gründe für die Entscheidung.

fum.de

Data One setzt auf SAP SuccessFactors

Data One hat sich für die Einführung der Personalmanagement-Software SAP SuccessFactors entschieden. Seit Februar ist bereits das erste Modul Goal und Performance in Betrieb. Durch den Einsatz der Softwarelösung wird die Personalentwicklung an die Unternehmensstrategie gekoppelt. Neben Business ByDesign, der ERP-Lösung für den Mittelstand, befindet sich nun ein weiterer wichtiger Baustein aus dem hauseigenen SAP-Cloud-Portfolio im Einsatz. SuccessFactors wurde durch das HR-Consulting-Team erfolgreich eingeführt und konnte bereits für die aktuellen Mitarbeitergespräche genutzt werden. Mitarbeiter und Teamleads hatten die Möglichkeit, sich durch die moderne cloudbasierte Technologie optimal von jedem Ort sowie webbasiert auf die Gespräche vorzubereiten. Die Abwicklung

der Gespräche konnte somit in kürzester Zeit realisiert werden. Die Einführung weiterer Module ist für 2014 in der zweiten Jahreshälfte geplant.

**dataone.de
successfactors.com**

Automatische Kontoauszugsverarbeitung für Business One

Mit der Lösung zur automatisierten Kontoauszugsverarbeitung erweitert Bob Systemlösungen sein Portfolio. Das Add-on nutzt die SAP-Fähigkeit zur Verarbeitung von MT940-Auszügen und erweitert diese um ein selbstlernendes System, das zwei Methoden zur automatisierten Zuordnung der Kapitaleingänge bietet. Für die regelbasierte Verarbeitung sind nur die Kontonummer des Geschäftspartners und die Transaktionskategorie des ERP-Systems notwendig. Im Rahmen der zweiten Methode verarbeitet das Tool die Daten anhand von festgelegten Suchkriterien. Dabei wird nach einer Übereinstimmung der Vorgaben gesucht und eine entsprechende Zuweisung vorgenommen.

Eine Archivierungsfunktion rundet die Funktionen des Business One Add-ons ab. „Die Grundvoraussetzung einer selbstlernenden Software ist die Fähigkeit, dass die gewonnenen Erkenntnisse erkannt und analysiert werden. Aus den Resultaten werden für künftige Importvorgänge eigenständig neue Regeln definiert und genutzt“, macht René Grönert, Entwicklungsleiter bei Bob, deutlich.

bobsys.com

Big Data und Cloud beflügeln

PMOne, Lösungsanbieter für Business Intelligence (BI) und Big Data, ist auch im siebten Geschäftsjahr seit ihrer Gründung zweistellig gewachsen. Das Unternehmen erzielte 2013 einen Umsatz von über 27 Millionen Euro und beschäftigt mittlerweile über 190 Mitarbeiter. Neben Umsatzsteigerungen in den angestammten Themenbereichen Performance Management, Data Warehouse und Reporting konnte die PMOne AG erstmals signifikante Um-

sätze mit Innovationsthemen wie Big Data, Advanced Analytics und Cloud erwirtschaften. Den Umsatz mit ihren eigenen Softwarelösungen, die Microsoft-Technologie rund um Modellierung und Reporting ergänzen, konnte PMOne im abgelaufenen Geschäftsjahr mehr als verdoppeln. Das Portfolio ist unter anderem um eine BI-Komplettlösung für die Anbindung von Microsoft-Technologie an SAP ECC und SAP BI erweitert worden.

pmone.com

Werth IT erhält BMWi-Sonderpreis „IT-Sicherheit im Unternehmen“

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) hat unter der Führung von Vizekanzler Sigmar Gabriel schon länger die Bedeutung der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) als wichtige Treiber von Innovation und Wachstum in Deutschland erkannt. In Zeiten täglich neuer Aufdeckungen im Bereich Computer-



Das Cimat-Werk Beni-Mellal.

spionage und aktiver Wirtschaftsspionage durch ausländische Geheimdienste hat das BMWi ein Förderprogramm zur IT-Sicherheit beschlossen, um dem Risiko von Datenmissbrauch, Computersabotage oder dem unentdeckten Abfluss von Unternehmens-Know-how für deutsche Unternehmen zu begegnen. In dem Gründerwettbewerb ITK Innovativ wurden daher Lösungen gesucht, die sich am konkreten Bedarf und den finanziellen Möglichkeiten betroffener Unternehmen orientieren. Auf der CeBIT wurde der Sonderpreis an die Werth IT für deren Produkt Werth Auditor verliehen. Der Werth Auditor ist eine Softwarelösung zur Beurteilung der Sicherheit von SAP-Systemen. Ein SAP-System ist oftmals das digitale Herzstück eines Unternehmens und wird zur Planung und Durchführung kritischer Geschäftsprozesse genutzt.

werth-it.de
bmwi.de

Gute Gewinne mit Big Data

Pros, Spezialist für Big-Data-Software, hat seine Geschäftszahlen für das vierte Quartal und Gesamtjahr 2013 veröffentlicht. Geschäftsjahr und Kalenderjahr sind bei Pros identisch und enden mit einem Rekordumsatz von 144,8 Millionen US-Dollar, was einem Wachstum von 23 Prozent gegenüber 2012 entspricht. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 erweiterte das Unternehmen seine Kundenliste um namhafte Firmen zum Beispiel Air Berlin, ABB, Gates Corporation, Sterling Infosystems, TRW Automotive und Virgin Australia. „Wir haben einige Meilensteine wie die Einführung neuer Pro-

dukte, die Durchführung zweier Akquisitionen und die Stärkung unserer Marktführerschaft für nachhaltiges Wachstum erreicht“, kommentierte Andres Reiner, CEO bei Pros, die Zahlen. 2013 hat das Unternehmen zudem die Zertifizierung seiner Pricing-Lösung für die Hana-Plattform erhalten. Mit der Integration von Hana in das eigene Lösungsportfolio ermöglicht der Anbieter beschleunigte Auswertungen auf Basis von Echtzeitdaten.

pros.com

Neue Cloud-Lösung für Consultingfirmen

Immer mehr Unternehmen arbeiten projektbezogen in Time und Material oder Festpreis Kundenprojekten, auch unter Einsatz von Freelancern und Subunternehmen. Dazu gehören Firmen aus IT-Consulting, Engineering, Zeitarbeit und Bodyshop-Agenturen. Mit Salesforce und Cloud Consulting Pro steht Unternehmen eine leistungsstarke, reaktionsschnelle und kosteneffiziente IT-Infrastruktur als Plattform zur Verfügung. Cloud Consulting Pro adressiert Consultingunternehmen von einer Größe von einem Mitarbeiter bis zu Unternehmen mit mehreren Hundert Mitarbeitern. Die Lösung ermöglicht alle Prozesse papierlos auf elektronischer Basis teilautomatisiert durchzuführen. Die Anwendung Projektmanagement umfasst Meilensteine, Tasks, Ressourcensteuerung und Kostenkalkulation. Die Anwendung Rechnungswesen teilautomatisiert ihren Abrechnungsprozess. Cloud Professionals stellt die Verbindung zwischen herkömmlicher IT und den neuen Cloud-Lösungen her.

Für die Cloud-Lösung SAP by Design werden Prozessmodellierung, Integration und Schnittstellen sowie Datenmigration angeboten.

cloudprofessionals.biz

Erfolgreich mit der SAP Business Suite powered by SAP Hana

Der SAP-Partner und Full-Service-Dienstleister Uniorg hat seine eigene produktive SAP-Business-Suite-Software erfolgreich auf Hana migriert. Seit Anfang Dezember 2013 arbeiten circa 200 Nutzer flächendeckend mit der Business Suite powered by Hana. Von der Projektzeiterfassung über die Kundenauftragsbearbeitung bis hin zur Finanzbuchhaltung und zum Controlling laufen alle Prozesse reibungslos. Vor allem im Bereich des Reportings haben sich entscheidende Performance-Vorteile ergeben, die ganz neue Möglichkeiten im täglichen Business eröffnen. „Wir sind mit dem Migrationsprojekt und der Gesamtperformance des jetzigen SAP-Hana-basierten Systems sehr zufrieden“, sagt Uniorg-Geschäftsführer Thomas Weber. „Wir sehen in Hana die integrierte Basis für die betriebswirtschaftlichen Echt-



„Hana bietet die optimale Basis für neue, insbesondere mobile Zugriffswege“, ist sich Uniorg-Geschäftsführer Thomas Weber sicher.

zeit-Anwendungen der Zukunft. Aufwändige Replikationsprozesse der Daten in andere Anwendungskomponenten entfallen, die Komplexität der Systemlandschaften wird deutlich reduziert“, so Weber.

uniorg.de

SAP-Forderungsmanagement für das Gesundheitswesen

Soplex präsentiert die Softwarelösung für ein effizientes Forderungsmanagement in SAP im Health-Care-Bereich. Mit der SAP-Add-in-Software (Dunning Management) lassen sich Prozesse im Mahnwesen kaufmännisch abbilden und organisieren sowie individuelle Beitreibungsmaßnahmen und Nachfolgeprozesse einleiten. Neben dem „klassischen“ kaufmännischen Mahnen lassen sich auch problemlos Telefonkassa, Ratenzahlungs- und Stundungsvereinbarungen durchführen. Sämtliche Prozesse laufen effizient und hochintegriert in SAP. Dank flexibler Einstellmöglichkeiten bietet die Lösung die effiziente Abwicklung aller Beitreibungsprozesse angepasst an die individuellen Abläufe. Der Aufwand wird reduziert, die Liquidität des Unternehmens erhöht.

soplex.de

IS-U-Integration für Kärnten Netz

KNG Kärnten Netz hat sich für Tina entschieden. Den Zuschlag erhielt Cursor im Rahmen einer Ausschreibung für ein Netzkunden-Informationssystem, das die Umsetzung gesetzlicher Vorgaben vor allem im Bereich des Anschlussprozesses von Netzkunden unterstützen soll. Die Österreichische

Netzdienstleistungsverordnung Strom gibt Stromnetzbetreibern Standards bezüglich der Sicherheit, Zuverlässigkeit und Qualität von Dienstleistungen vor, die gegenüber Netzkunden und anderen Marktteilnehmern einzuhalten sind. Zur Erfüllung dieser Anforderungen ist die Unterstützung durch standardisierte Prozesse und einen automatisierten Datenaustausch zwischen unterschiedlichen Systemen erforderlich. „Mit dem neuen System geben wir den Mitarbeitern ein wertvolles Instrument an die Hand“, erklärt Johannes Ferstl, Projektleiter für das Netzkunden-Informationssystem bei der KNG, „das mit aktuellen Informationen und strukturierten Prozessen das tägliche Arbeiten erleichtert.“ Zentraler Aufgabenschwerpunkt wird der Angebotsprozess für Netzkunden sein und damit die Integration von SAP IS-U. Zusätzlich ist über Schnittstellen die Anbindung von weiteren Systemen (z. B. GIS) zur Unterstützung und Vereinfachung von Prozessen vorgesehen.

cursor.de
kaerntennetz.at

PBS Software präsentiert Website Relaunch

Die neue PBS-Website erstrahlt seit Kurzem im neuen Layout. Neben einem aufgefrischten Äußeren wurde vor allem die Nutzerführung verbessert. Im Laufe der Jahre ist die Anzahl der Produkte stark angewachsen, was den Überblick und die Navigation im Produktbereich der Website erschwerte. Dank der neuen Mega Dropdown Box ist nun jedes PBS-Produkt nur noch einen einzigen Klick entfernt. Ein starkes, zentrales

Feature, das alle zu dem jeweiligen Produkt verfügbaren Informationen auf einen Blick zeigt, wurde besser positioniert und ist damit sichtbarer. Den Kernnutzen und Vorteil der PBS-Software bildet der direkte und schnelle Zugriff auf alle Daten im SAP-System, neben den aktuellen in der Datenbank auch auf nearline abgelegte oder archivierte Daten. Dieser komfortable Zugriff erfolgt integriert im SAP-System und für den Anwender völlig mühelos während seines Tagesgeschäfts. Dies spiegelt sich auch in den Claims der Webseite, die auf den schnellsten und einfachsten Weg in der Verwaltung von Big Data verweisen.

pbs-software.com

SAP IS-U benutzerfreundlich machen

Nicht erstellte Abrechnungen sowie fehlende und ausgesteuerte Fakturierungen führen bei der Rechnungserstellung immer wieder zu aufwändiger Fehlersuche und Nacharbeiten für Abrechnungsdienstleister, Netzgesellschaften und Stadtwerke. SAP IS-U stellt im Standard kein benutzerfreundliches Controlling-Werkzeug zur Verfügung, welches

die fehlenden Prozessschritte auf einen Blick anzeigt. Intense stellt mit dem neuesten SAP IS-U Add-on Open Bills eine vollständige Analyse für fehlende Abrechnungsvorgänge sowie eine umfassende Auswertung fehlender und ausgesteuerter Fakturierungen vor. Die Selektion erfolgt dabei performanceoptimiert anhand des geplanten Ablesetermins zur Ableseeinheit oder Portion. Sie erhalten eine Kennzahlensicht, die Ihnen eine komfortable Statistik mit der Anzahl der Fehlerfälle je Kategorie pro Portion und Ablesedatum aufzeigt. In der Einzelsicht werden die Fälle mit den relevanten Stammdaten hinsichtlich der jeweiligen Fehlerklassen kategorisiert.

intense.ag

Deloitte vertieft Beziehung zu SAP

Deloitte unterzeichnete einen globalen VAR-Vertrag (Value Added Reseller) mit SAP, der den teilnehmenden Mitgliedsgesellschaften erlaubt, SAP-Produkte sowie Instandhaltungsdienste unter einem einzelnen globalen Rahmen anzubieten. Damit sind die teilnehmenden Mitgliedsgesellschaften in der Lage, vollständige Unternehmenslösungen anzubieten,

die SAP-Software und SAP-Instandhaltung sowie branchenspezifische vorkonfigurierte Lösungen, Implementierungsdienste und Unterstützungsdienste zur Instandhaltung von Anwendungen umfassen. Der neue Vertrag gibt den teilnehmenden Mitgliedsgesellschaften die Möglichkeit, Lizenzen für SAP-Software direkt an ihre Kunden zu vergeben. Damit können Kunden in teilnehmenden Ländern durch eine gebündelte Transaktion mit einem einzelnen Anbieter auf die Leistungsstärke von SAP zugreifen.

deloitte.com

Arbeiterleichterung für Vertriebsprofis

Itelligence hat eine neue On-demand-Paket-Lösung auf Basis der SAP Cloud for Customer vorgestellt: CRM Cloud for Sales. Cloud for Sales CRM bündelt alle für einen effektiven Vertrieb notwendigen Werkzeuge in einer umfassenden Lösung. Den Kunden bietet Cloud for Sales einen bequemen Überblick über alle vertriebsrelevanten Informationen zur Vertriebsplanung,

Forecast, Marktentwicklung, Lead & Opportunity Management, Kampagnenmanagement inkl. Zielgruppenbetrachtung, Umsatzentwicklung und vieles mehr, wobei alle Daten und Analysen auf Wunsch auch auf mobilen Endgeräten aufgerufen werden können. So lassen sich stets aktuelle Informationen über Aktivitäten wie Termine, Aufgaben, Telefonate und E-Mails in Kombination mit Vertriebsinformationen koppeln und durch Mail- und Kalenderintegration schnell und effizient bearbeiten. „Eine echte Erleichterung im Vertrieb“, sagt Ayca Icingir, Leitung Sales Enablement und Business Solution Management bei Itelligence.

itelligence.de

Stadtwerke Flensburg beauftragen Arvato

Arvato Systems hat sich im Rahmen eines EU-weiten Ausschreibungsverfahrens der Stadtwerke Flensburg mit der Application-Servicing-Lösung ASPertise durchgesetzt. Ziel des im Januar begonnenen Projekts ist die Bereitstellung einer IT-Anwendungslösung, die den Stadtwerken Flensburg eine Unterstützung zur umfassenden Durchführung der

energiewirtschaftlichen Geschäftsprozesse (Netz und Lieferant) für das Energie- und Bilanzkreismanagement bietet. Dem dynamischen Verhalten des Marktes soll jederzeit Rechnung getragen und ein zukunftssicheres IT-System gestaltet werden, welches sich flexibel an die Anzahl der versorgten Kunden anpassen lässt. Die Utilities-Experten von Arvato konnten im Rahmen des Vergabeverfahrens mit der auf SAP-for-Utilities-basierenden Landschaft ASPertise die Anforderungen des Kunden erfüllen und erhielten den Zuschlag für die Implementierung, Migration, Wartung sowie die Weiterentwicklung der Lösung.

arvato.de
stadtwerke-flensburg.de

Neuer Hana-Partner im Bootcamp

Der Bremer IT-Berater PTS darf sich ab sofort „Platform Development Accelerator for SAP Hana“ nennen. Nach einem erfolgreich absolvierten Bewerbungsverfahren dürfen sich die Bremer IT-Berater ab sofort zum erlauchten Kreis derjenigen zählen, die für das Thema Hana als besonders kompetent und innovativ gelten. Um sich aber auch langfristig weiter an der Know-how-Spitze zu halten, begaben sich die Bremer Experten bereits in ein sogenanntes Enablement Bootcamp von SAP. Was sehr martialisch klingt, entpuppt sich bei genauerer Sicht als systematischer Aufbau von Entwicklungs-Know-how. Dieses ist erforderlich, um die Lösungen unter dem Schlagwort „Predictive Maintenance“ für Akteure des Marktes „Erneuerbare Energien“ weiterzuentwickeln.

ptsgroup.de



Die Stadtwerke Flensburg werden die SAP-for-Utilities-basierende Landschaft ASPertise implementieren.

CeBIT 2014: Nachlese oder Nachruf?

SAP VISION Inspire.

Deutschsprachige
SAP-Anwendergruppe

Es war eine sehr entspannte CeBIT 2014: keine Verkehrsstaus, kein Schneegestöber. Pünktlich zur CeBIT setzte der Frühling ein. Am ersten Messetag sah man zahlreiche Besucher zwischen den Hallen 2, 3 und 4 auf der Wiese in der Sonne liegen.

Der vielfach beschworene und herbeigesehnte Fachbesucher war auf der CeBIT 2014 ein scheues Tier und wurde nur selten gesichtet. Dennoch sind die offiziellen Stimmen der Aussteller und Verbände voll des Lobs für das neue Messekonzept. Einfach zu beobachtende Tatsache war, dass die Messe wie die Jahre zuvor chaotisch war – eben nur mit viel weniger Besuchern und Ausstellern. Auch das E-3 Magazin wurde dieses Jahr von der Messengesellschaft nicht aufgelegt, weil man offensichtlich die SAP-Community im Rahmen des neuen Konzepts für kaum mehr relevant hält. Nicht vertreten war auch der SAP-Partner All for One Steeb und andere mehr. Auf dem eigenen Stand konnte SAP hingegen 27 Partner um sich scharen. Dabei standen die Themen

Cloud powered by Hana, die Hana-Plattform sowie Lösungen rund um den Mittelstand im Zentrum. Entsprechend dem diesjährigen Motto „Join the Team“ setzte SAP auf eine noch engere Integration der Partner in den Messeauftritt.

„Die CeBIT ist die wichtigste Leitmesse für die Informations- und Telekommunikationsbranche. Sie bietet nach wie vor die beste Möglichkeit, neue Kontakte zu knüpfen und bestehende Beziehungen zu unseren Kunden, Partnern und der Öffentlichkeit zu vertiefen“, sagte Hartmut Thomsen, Geschäftsführer der SAP Deutschland. Somit war es überraschend, dass zur wichtigsten IT-Messe der SAP Co-CEO Bill McDermott kurzfristig absagte, nachdem er im Programm prominent angekündigt wurde. SAP-Pressesprecher Christoph Liedtke entschuldigte es treffend, dass man zum Glück bei SAP eine Doppelspitze hat. Damit war Co-CEO Jim Hagemann Snabe ein letztes Mal an der Reihe, denn im Mai soll er in den SAP-Aufsichtsrat gewählt werden. Warum Snabe auf der SAP-Pressekonferenz nochmals und ausdrücklich die „Power of Two“ betonte, wohl wissend, dass diese Konstellation ein Auslaufmodell ist, bleibt eines der vielen CeBIT-Geheimnisse. Auf der Bühne fanden sich für die SAP-CeBIT-Pressekonferenz der Pressesprecher Christoph Liedtke, EMEA-Chef Michael Kleinemeier, Co-CEO Jim Snabe und Oliver Bierhoff in seiner neuen Rolle als SAP Ambassador ein (siehe Bild, v. l. n. r.). Bierhoff behält seine Aufgabe als Manager der deutschen Fußballnationalmannschaft. Anfangs plauderten Snabe und der Fußballmanager zwanglos über die strategischen Aufgaben im Sport und der Co-CEO betonte die 25. Industrielösung der SAP für die Unterhaltungs- und Sportszene. Michael Kleinemeier referierte über das restliche Spektrum des SAP-Angebots: vom Internet der Dinge über Industrie 4.0 bis zur Business Suite auf Hana inklusive Cloud und Mobile Computing.



Die Co-CEOs Bill McDermott und Jim Snabe beim Augenarzt Dr. Schmidt (alias Hasso Plattner): SAP braucht keine Visionen, sondern Strategien.

Laut SAP erfährt die Suite on Hana breite Akzeptanz am Markt, eine Woche vor der CeBIT kündigte CTO Vishal Sikka neue Hana-Cloud-Services an, siehe Seite 21. Mit der Business-Suite-Version, die im Januar vor einem Jahr vorgestellt wurde, sollen Kunden ihre Geschäftsprozesse in Echtzeit abwickeln, weil Transaktionen und operative Analysen auf einer In-memory-Plattform/DB zusammengeführt werden. Thema in Hannover waren die Vorteile, die eine integrierte transaktionale und operative Verarbeitung von Informationen basierend auf einer einzigen Datenquelle bietet. Falko Lameter, CIO bei Kaeser Kompressoren, einem der größten Hersteller von Kompressoren, Produkten der Drucklufttechnik und Anbieter entsprechender Dienstleistungen: „SAP Business Suite powered by SAP Hana ermöglicht fortschrittliche, vorausschauende Wartung und wird uns dabei unterstützen, unser Geschäftsmodell als Anbieter von Dienstleistungen mit hohem Mehrwert wei-

terzuentwickeln.“ Und natürlich war in Hannover nicht nur das Realtime Enterprise ein Thema, sondern auch die jüngst von Hasso Plattner geforderte Renovierung der SAP-Oberfläche (UI). Nach dem Versuch Enjoy kommt jetzt Fiori. Der Nutzen der Suite on Hana soll aufgrund von Fiori nun auch für Endanwender erlebbar werden. Neue Fiori-Apps sowohl für Mobilgeräte als auch für Desktop-PCs werden die Art verändern, wie Unternehmenssoftware genutzt wird. Fiori ist eine Sammlung mehr als 200 rollenbasierter Apps für die meistgenutzten Geschäftsfunktionen. Fiori soll eine durchgängige Anwendererfahrung bieten und orientiert sich an der Gestaltung und Bedienung bekannter Onlineshops und sozialer Medien. Die Apps sind einfach und intuitiv zu bedienen. Anwender können Aufgaben so schneller und effizienter erledigen. Die Apps lassen sich entweder als Sammlung von Apps über eine einzelne Plattform oder als multiple Web-Apps implementieren.



Zuerst Bundeskanzlerin Merkel: Fußballbegeisterte am SAP-CeBIT-Stand unter sich (v. l. n. r.: Jim Hagemann Snabe, Angela Merkel, Oliver Bierhoff).



Dann die SAP-CeBIT-Pressekonferenz, v. l. n. r.: Pressesprecher Christoph Liedtke, EMEA-Chef Michael Kleinemeier, Co-CEO Jim Hagemann Snabe (in Vertretung von Co-CEO Bill McDermott) und Oliver Bierhoff.

Rückblick

Statements zur neuen CeBIT

„Der Neustart der CeBIT ist voll gelungen. Das Business-Konzept greift.“ Oliver Frese, Vorstand der Deutschen Messe, zieht zum Abschluss der Messe eine positive Bilanz. E-3 hat Aussteller nach ihrem persönlichen Resümee und Trendthemen gefragt.

Christian Rost, SAP-Bereichsleiter bei Gedys Intraware

E-3: Neben den offiziellen CeBIT-Themen, welche Schwerpunkte haben Sie mit Gesprächspartnern aus der SAP-Community ausgemacht?



Christian Rost: Big Data und Mobility-Lösungen: Bei Big Data haben sich unsere Kunden vor allem dafür interessiert, inwieweit Hana sinnvoll und kostengünstig

eingesetzt werden könnte. Bei den Mobility-Lösungen ging es um die Einbindung der Außendienstmitarbeiter in die geschäftlichen Prozesse und die Frage, wie CRM-Systeme für Kunden effektiver eingesetzt werden können.

E-3: Bei den SAP-Themen von Gedys: Wohin geht der Trend? Richtung on-premise oder in die Wolke mit on-demand?

Rost: Unsere Kunden setzen derzeit hauptsächlich auf on-premise. In Ausnahmefällen auch mal Private Cloud, aber die klassische Cloud wie zum Bei-

spiel Amazon ist bei unseren Kunden derzeit kein Thema.

E-3: Sie bieten Dienstleistungen rund um Abap an: Besteht eine verstärkte Nachfrage für Programmierung mit Abap Objects?

Rost: Unsere Kunden fragen nicht nach, ob wir in Abap Objects entwickeln. Wir bieten je nach Anforderung die jeweils beste Art der Entwicklung an – und da ist Abap Objects natürlich ein Ansatzpunkt.

www.gedys-intraware.de

Perry Fett, Leiter Cross Applications bei TDS

E-3: Die neue CeBIT 2014 soll eine Messe für CIOs sein, die sich auch für Hana verstärkt interessieren: Konnten Sie mit CIOs über Hana diskutieren und wie waren die Gespräche?



Perry Fett: Die Gespräche waren im Vergleich zu denen im Vorjahr deutlich konkreter. CIOs haben nun klarere Vor-

stellungen, welche Geschäftsprozesse sie mit Hana unterstützen wollen. Dies spiegelt sich auch in konkreten Szenarien wider, die wir in unserem SAP Hana Demo Center mit Kundendaten umsetzen.

E-3: Ein Thema war Big Data. Bringen CIOs Big Data auch mit In-memory Computing in Verbindung?

Fett: Auf jeden Fall. Hana ist ein hervorragendes Instrument, um Daten aus verschiedenen – auch großen – Quellen auszuwerten. Zudem haben wir Gespräche über die Kombination

von Hana mit anderen Plattformen (z. B. Hadoop) geführt.

E-3: Wohin geht in der B2B-Szene und SAP-Community der Trend – zu on-premise oder zu on-demand?

Fett: Beides hat seinen Markt. Wir verzeichnen ein reges Interesse an Hana-Testsystemen aus der Cloud – auch von Kunden, die ihre sonstige IT selbst betreiben. Viele Mittelständler tendieren zum Komplett-Outsourcing unternehmenskritischer SAP-Infrastrukturen.

www.tds.fujitsu.com

Herbert Kindermann, Chief Executive Officer bei Metasonic

E-3: Mit Hana wird das Thema Real-time Enterprise diskutiert. Aber von einer Adaptierung der Geschäftsprozesse hört man wenig. Stimmt der Eindruck?



Herbert Kindermann: Ja. Viele Anwender erkennen, dass durch die kurzen Auswertezeiten von großen Datenmengen mit Hana sehr viel in SAP optimiert werden könnte, aber die Kosten dafür sind immens und es gibt keinen iterativen adaptiven Ansatz zur kontinuierlichen Verbesserung mit Hana. Einige SAP-Kunden

stellen auch fest, dass Änderungen in SAP bei hoher Veränderungsgeschwindigkeit auf der Business-Seite grundsätzlich zu langsam sind.

E-3: Inwieweit ist für Metasonic die Herausforderung „Realtime“ eine relevante Gestaltungsaufgabe beim Business Process Management?

Kindermann: Die Metasonic-Welt ist eine Realtime-Welt. Veränderung von Software während sie läuft wird zu einer Schlüsselherausforderung. Wir können das heute schon nach dem Prinzip „Model as you go“.

E-3: Hat Cloud und Mobile Computing einen Einfluss auf die Gestaltung von zukünftigen Geschäftsprozessen?

Kindermann: Beide Bereiche haben sehr viel damit zu tun, dass jeder dabei ist (mobile) und nicht mehr in die eigene Infrastruktur investiert wird. Die Cloud stellt Prozesse überall sofort zur Verfügung. Geschäftsprozesse müssen sehr agil sein: Ad-hoc-Änderungen müssen sofort umgesetzt und neue Ideen sofort in einer Experimentierumgebung ausprobiert werden. Unstrukturierte Prozesse müssen schnell erkannt, analysiert und automatisiert werden. Das alles funktioniert nur bei einer sofortigen Verfügbarkeit der BPM-Umgebung. Mobile treibt die Veränderungen – Cloud muss sofort Infrastruktur-Lösungen für das Business liefern.

www.metasonic.de

Tobias Wahner, Geschäftsführer bei ITML

E-3: Neben den offiziellen IT-Themen, was waren Ihre Gesprächsthemen mit CeBIT-Besuchern?

Tobias Wahner: Die Hauptgesprächsthemen waren Mensch-Maschine-Integration und Apps im Bereich Business.



E-3: Und welche SAP-Themen wurden intensiv diskutiert? Wie oft mussten Sie Hana erklären?

Wahner: SAP Cloud und Hana mussten wir keinem unserer Gesprächspartner erklären.

E-3: Auf Basis Ihrer CeBIT-Gespräche – welche Rolle erwarten Sie von Hana für die Entwicklung von ITML in der SAP-Community?

Wahner: Hana wird die Plattform unter allen Innovationen der SAP sein, daher wird in zwei Jahren keine Lösung mehr ohne Hana diskutiert werden.

www.itml.de

SAP & Huawei

FusionCube-Lösung für Hana

Huawei hat auf der CeBIT in Hannover seine FusionCube-Lösung für Hana vorgestellt. Dies ist seit dem Beginn der Partnerschaft mit SAP im Jahr 2012 ein weiterer Meilenstein und unterstreicht Huawei's stetiges Engagement für die Hana-Plattform.

FusionCube ist eine skalierbare, konvergente Infrastruktur-Lösung, die speziell für den Einsatz mit Hana entwickelt wurde und deren Skalierbarkeit und Agilität noch weiter erhöht. Nach mehreren Tests hat SAP Labs China sich dazu entschlossen, die Anwendung für Hana für die Kundenbetreuung, die Entwicklung, Tests und für Demonstrationszwecke zu übernehmen. Huawei nutzt selbst ein Hana-basiertes Reporting-System für die interne Bestandsplanung. Damit können Berichte in einer Minute erstellt werden. Im BYOD-Sektor plant Huawei zusammen mit SAP eine innovative „Mobility-in-a-

Box“-Lösung für den Enterprise-Mobility-Markt zu entwickeln. Diese soll eine neue BYOD-Ära begründen. „Wir freuen uns, die Partnerschaft mit SAP zu vertiefen. Durch die Zusammenführung unserer jeweiligen Stärken wollen wir unsere Zusammenarbeit auf ein völlig neues Niveau heben“, sagt William Xu, Chief Strategy Marketing Officer bei Huawei. „Huawei wird sich auch in Zukunft weiter auf die strategische Integration in das Ökosystem der Branche konzentrieren und seine ‚Cloud-Pipe-Endgerät-Strategie‘ verfolgen.“

www.huawei.com



Stefan Sigg, Senior Vice President SAP Hana Product and Development, und Zhen Wang, Vice President Huawei IT Product Line, bei der feierlichen Enthüllung des FusionCube.



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

Template auf NetWeaver-BW-Basis

KPI im Griff

Unternehmen können künftig komfortabel und einfach ihre Kennzahlen mit Branchen-Benchmarks vergleichen: TDS liefert hierfür ein Template auf Basis von SAP NetWeaver Business Warehouse. Mit dem Tool lassen sich unterschiedlichste betriebswirtschaftliche Unternehmenskennzahlen mit Branchenzahlen abgleichen.

Mit dem neuen Template werden betriebliche Kennzahlen transparent und vergleichbar. Externe Daten lassen sich problemlos aus unterschiedlichsten Quellen gewinnen: Ob aus Branchenvergleichen, Wettbewerbsanalysen oder Benchmarks von Banken, Sparkassen oder Industrie- und Handelskammern – Anwender können sämtliche relevanten Daten manuell oder halbmaschinell erfassen (etwa per Kopie aus Microsoft Excel), als CSV-File hochladen oder als Datei über einen Applikationsserver in die Anwendung bringen. Unterschiedlichste Key-Performance-Indikatoren (KPI) wie Cashflow-Umsatzrate, dynamisches Fremdkapitallimit, Eigenkapitalentwicklung oder Return on In-

vestment lassen sich mit dem Template transparent scannen. Dadurch werden verlässliche Aussagen und Vergleiche zum Gewinn- und Finanzierungspotenzial, zur finanziellen Ertragskraft, zum Überstehen von Verlustjahren oder zur Effizienz des gebundenen Kapitals möglich. So stehen wertvolle Erkenntnisse für die Steuerung von Gewinn, Liquidität und Kapital, für die Erfolgsmessung sowie zu Finanzierung, Rentabilität und Kapitalverzinsung zur Verfügung.

„Unser Benchmarking-Template kombiniert und vergleicht Kennzahlen-Standards mit kundenindividuellen Daten und hebt sich dadurch von anderen BI-Lösungen ab. Die Lösung lässt

sich außerdem flexibel an Anforderungen anpassen und erweitern. Unsere Kunden profitieren von der durchgängigen Integration interner und externer Quellen und Daten sowie einer hohen Transparenz hinsichtlich ihrer Kennzahlen“, sagt Perry Fett, Leiter Cross Applications bei TDS.



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

TDS
a Fujitsu company

IBM & SAP

Mit Hana alles verkaufen

Im Zeichen intelligenter Interaktionen zwischen Kunden und Unternehmen standen die Demopunkte, die IBM und SAP gemeinsam auf dem SAP- und dem IBM-Stand präsentierten.

Mobile Lösungen auf Basis von SAP-Software sowie IBM-Beratung und -Technologie gestalten die Kundenkommunikation attraktiver und erhöhen zugleich die Effizienz der Vertriebsmannschaft. Die Messebesucher erfuhren bei IBM im Hana-Showroom auf dem SAP-Stand, wie es Handelsunternehmen mit den Analysemöglichkeiten von Hana gelingt, Warenbestände am Saisonende vollständig zu verkaufen. Zudem können die Unternehmen mithilfe von Hana Abschreibungen gering halten und Cross-Selling-Effekte bestmöglich ausschöpfen. Es ist möglich, Abverkaufsdaten unter Berücksichtigung verschiedenster Optimierungsparameter in Echtzeit zu verarbeiten. Um das zu erreichen, integrierte das IBM-Team die IBM-Lösung in die Standardlösung SAP for Retail. Auch unterstützt die Lösung Predictive Analytics mit Hana.

Ganz im Zeichen intelligenter Interaktionen zwischen Kunden und Unternehmen standen die mobilen Lösungen, die IBM auf dem SAP-Stand präsentierte. Eine Loyalty-Management-Lösung von IBM auf Basis von SAP-Technologie verschafft Unternehmen Wissen über seine Kunden und ermöglicht so den Aufbau von Kundenbeziehungen. Die Lösung für mobile Endanwender führt hierzu Technologien von IBM und SAP zusammen. IBM Loyalty Management wird über die Cloud bereitgestellt und basiert auf der Anwendung SAP Customer Relationship Management, der Hana, der SAP Mobile Platform sowie der IBM Research Analytics Engine Watson.

Mehr Sicherheit in Städten

Außerdem zeigte IBM anhand des mobilen Anwendungsszenarios „Safer Cities“, wie sich Bürger sicherer in städ-

tischen Bereichen bewegen können. Eine integrierte Front-End-Anwendung greift hierzu auf Hana, PAL-Libraries und Predictive Analytics zu. Am IBM-Hauptstand in Halle 2 bekam der Messebesucher zudem zahlreiche Infrastruktur-Lösungen für SAP-Anwendungen zu sehen. So konnte er sich beispielsweise von den Stärken der IBM-Power-Systeme für den Betrieb von SAP-Umgebung überzeugen. Außerdem erfuhr er, wie Unternehmen durch DB2 Blu und Flash-Systeme sowie die Integration der Smart-Cloud-Entry-Software in SAP NetWeaver Landscape Virtualization Management die Performance ihrer Anwendungen steigern können. Die IBM-Appliance-Lösung für SAP Hana bietet eine vollständige Architektur sowie Betriebskonzepte für SAP-Kunden.

www.ibm.com
www.sap.de

Kommentar

Eine Leitmesse schafft sich selbst ab

Flotter Dreier

Ich kenne drei Personen, die von Berufs wegen in Hannover auf der CeBIT hätten sein sollen: SAP Co-CEO Bill McDermott, Spiegel-Online-Redakteur Matthias Kremp und E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger. Alle drei waren nicht auf der weltgrößten IT-Messe.

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

Das Ct-Magazin aus dem Heise Verlag, Hannover, titelte nach der CeBIT „Schon fast erfolgreich“. Während die Messegesellschaft selbst und die meisten Branchenverbände über das Ergebnis der weltgrößten IT-Veranstaltung jubelten, hört man hinter vorgehaltener Hand: Schon fast erfolgreich, schon fast tot wie die Systems in München. Betrachtet man die nackten Zahlen, drängt sich ein Vergleich mit der dahingegangenen Münchner IT-Messe auf.

Das Konzept der Messeleitung ist eine Katastrophe: Auf der einen Seite will man Begegnungsstätte für CEOs, CFOs und CIOs sein, auf der anderen Seite geht es letztendlich um den Verkauf von Quadratmetern. Ein inhaltliches Interesse an IT ist heuchlerisch und für die Messegesellschaft unlogisch und damit kontraproduktiv. Eine Messe lebt vom Flächenverkauf – alles andere liegt in der Verantwortung der Aussteller. Wenn nun eine Messegesellschaft so tut, als ob sie an inhaltlichen Konzepten und Trends interessiert wäre, hat sie ihre Kernkompetenz verloren.

Der Messeplatz und die Betreibergesellschaft müssen an attraktiven Rahmenbedingungen interessiert sein. Das Preis-Leistungs-Verhältnis der Logistik muss stimmen. Eine kritische und konstruktive Auseinandersetzung mit den Inhalten muss von den Medien und den Ausstellern kommen. Es ist gut, wenn die Messegesellschaft ein Zeitgeistthema findet, das allgemeinen Anklang findet – aber es ist nicht die ursprüngliche Bestimmung und auch ganz sicher nicht die Kernkompetenz. Wäre es nicht gut, wenn die CeBIT-Verantwortlichen bessere Verkehrsanbindungen, akzeptable Hotelpreise und eine verdäuliche Gastronomie schaffen würden und die Themenhoheit den Ausstellern überlassen? Stattdessen wird in einer Presseverlautbarung gelobt und die Probleme der Basis werden übersehen: Die Neuausrichtung der weltgrößten Technologie-Messe CeBIT war aus Sicht der ITK-Branche erfolgreich. In einer Bitkom-Umfrage zeigte sich die große Mehrheit der Aussteller mit dem Messerverlauf und der Fokussierung auf Fachbesucher sehr zufrieden. „Der CeBIT-Relaunch unter dem



Peter M. Färbinger

Motto ‚Mehr Klasse statt Masse‘ ist rundum gelungen“, sagte Bitkom-Präsident Professor Dieter Kempf bei der Abschlussveranstaltung der Messe. Die CeBIT 2014 und ihre Fokussierung auf das B2B-Geschäft und Konferenzprogramm seien unter dem Strich ein voller Erfolg gewesen (Ende des Zitats).

Aus Sicht der SAP-Community ist anzumerken, dass der zukünftige Allein-CEO Bill McDermott den Anspruch des Alleinstellungsmerkmals anders sieht. Kurzfristig sagte er seine Teilnahme ab und überließ die Repräsentationsaufgaben seinem Noch-Co-CEO Jim Hagemann Snaube. Dem gegenüber steht folgende Aussage: „Die CeBIT hat ihre Bedeutung als wichtigste Branchenplattform mit großer internationaler Strahlkraft ausgebaut“, sagte Dieter Kempf.

Was bleibt? Ein Thema, das würdig ist, auch weiterhin thematisiert zu werden, für das man aber weder teure Messehallen noch überbezahlte Hotels braucht. Datability wäre ein Konferenzmotto für Veranstaltungen in Berlin, London, Cannes oder Barcelona, wo es bessere Verkehrsanbindungen und zahlreiche Hotels gibt. Niemand braucht bunte und laute Messestände, um über die Zukunft der IT zu diskutieren. Jeder Fokus auf den Inhalt ist aber kontraproduktiv für ein Unternehmen, das von der Masse an vermieteten Quadratmetern lebt. Entweder schafft es die CeBIT, den ursprünglichen Sinn einer Messe zu reaktivieren, oder sie hat sich mit der diesjährigen Vorstellung selbst abgeschafft.



Mit HANA auf der Überholspur

Was die Datenbank-Plattform HANA zu leisten vermag, hat die GISA GmbH gemeinsam mit dem größten ostdeutschen Energiedienstleister enviaM eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Beim Umzug der Business-Warehouse-Systeme (BW) des Energiedienstleisters auf HANA kamen die Alleinstellungsmerkmale der SAP-Technologie voll zum Tragen. Heute vermittelt das große Engagement der GISA bei den nächsten Schritten einen spürbaren Eindruck davon, dass die spannende Geschichte von HANA erst begonnen hat.

Von Norman Klammer, GISA

HANA bei der enviaM

Im vergangenen Jahr konnten die enviaM und ihr strategischer IT-Partner, die GISA GmbH, den Umzug der BW-Systeme des Energiedienstleisters auf die Technologieplattform HANA realisieren. Dabei nahm die Implementierung des neuen BW auf HANA letztlich nur zwei Monate in Anspruch. Zuvor konnte der technische Business Case positiv abgebildet werden. Seit Oktober 2013 steht die neue Plattform für alle Vertriebsaufgaben der enviaM zur Verfügung und arbeitet reibungslos, flexibel und zuverlässig. Seine spezifischen Vorteile auf technischer und wirtschaftlicher Ebene konnte das System von Anfang an ausspielen.

Bei der Weiterentwicklung des BW on HANA geht es nun darum, wie man den Nutzen der Plattform mit vergleichsweise geringem Aufwand für die verschiedenen Fachbereiche noch weiter ausbauen kann. Dazu gehört die Erschließung individualisierter Zugriffs- und Reportingoptionen, aber auch Remodelierungen auf Applikationsebene.

HANA konkret

Eine Aufschlüsselung von Kundendaten bis in die tiefste Ebene – pro Tag / pro Kunde – war für die enviaM vor dem Einsatz von HANA schlicht nicht umzusetzen. Informationen konnten nur aggregiert und standardisiert aus dem BW entnommen werden. Heute kann der Energiedienstleister unmittelbar und ohne vordefinierte Routinen auf alle gewünschten Informationen zurückgreifen. Dazu kommt die völlige Freiheit, Querverbindungen aus diesen Analysen zu ziehen. Dort wo HANA eingesetzt wird, das ist das Ergebnis der Umstellung bei der enviaM, setzt die Technologie keine Grenzen. Außerordentlich schnelle und in Präzisionsgrad und Detailtiefe optimale Analysen: Davon können nicht nur Energiedienstleister, sondern vor allem auch Industriekunden profitieren.

Der Wettbewerb bleibt bei dieser rasanten Entwicklung der In-Memory-Technologie natürlich nicht tatenlos. Mit unterschiedlichem Erfolg versuchen auch die Branchengrößen In-Memory-Technologien anzubieten. Allerdings verfügen die Ansätze von IBM, Microsoft und Oracle entweder noch nicht über die notwendige Marktreife oder es fehlen ihnen entscheidende Produktvorteile von HANA. Der Vorsprung der SAP dürfte jedenfalls in absehbarer Zeit kaum aufzuholen sein. Das betrifft die Entwicklung, Anpassung und schließlich den realen Einsatz bei einer Vielzahl von Kunden. Mehr noch: SAP gibt weiterhin Vollgas. Beinahe wöchentlich wird HANA um verschiedene Einsatzszenarien erweitert.

ERP on HANA

SAP hat mittlerweile alle Voraussetzungen für den Einsatz von HANA auf ERP-Ebene geschaffen. Dieser Entwicklung folgt die GISA an erster Stelle und stellt ihr kaufmännisches System jetzt bereits auf HANA um. Die Benefits sind dabei ganz klar definiert: zu den systemimmanenten Vorteilen der Performance, Flexibilität sowie der Einführung völlig neuer Analysefunktionen, werden eine ganze Reihe von BI-Funktionalitäten auf HANA transferiert.

Die Controlling-Instrumente werden mit der Umstellung des kaufmännischen Systems auf HANA auf eine neue Stufe gehoben. Alle Vorgänge, vom Angebot bis zur Abrechnung, werden umfassend und präzise abgebildet. Schon „Out of the box“ enthält HANA ein Standardgerüst an Berichten, die alle Bedürfnisse der Unternehmensführung abdecken. Reports müssen nicht mehr im BW vormodelliert und angefordert werden, sondern können vom Anwender selbst generiert und abgerufen werden – nach seinen Prämissen. Viele der auf HANA basierenden Instrumente ermöglichen jederzeit den mobilen Zugriff auf die gewünschten Kennzahlen und lassen sich sehr umfangreich auf die individuellen Bedürfnisse der Nutzer anpassen.

Der Aktualitätsgrad des ERP erreicht mit HANA schließlich sein Maximum. Die neue Plattform bietet Echtzeit- und Standardreportings auf der Basis von Live-Daten! Matthias Tiffert, Leiter übergreifende IT-Services bei der GISA, bringt es auf den Punkt: „Wir sind von den Stärken von HANA so überzeugt, dass wir nicht gezögert haben, unser kaufmännisches System umzustellen. Wir profitieren von HANA auch im Bereich ERP auf technischer Ebene, bei der Nutzerfreundlichkeit und nicht zuletzt nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten.“ ERP on HANA bedeutet für die GISA nicht weniger als die nahtlose Verzahnung der Unternehmensstrategie mit der Einführung und Umsetzung der Technologie.

Vorreiterrolle für EVU

Für Unternehmen der Energieversorgungsbranche hat sich die GISA sowohl auf technologischer Seite als auch bei der Prozessberatung eine Vorreiterrolle erarbeitet. Das zeigt nicht zuletzt der erfolgreiche Einsatz von HANA bei der enviaM. Die hervor gehobene Position, die GISA bei der Entwicklung und Einführung von HANA einnimmt, ist allerdings kein Zufall, sondern das Resultat frühzeitiger Positionierung, konsequenter Entwicklungsarbeit und einer ganzen Menge Energie. „Die GISA arbeitet seit zwei Jahren sehr eng und sehr konzentriert am Thema, nimmt alle Impulse der SAP auf und ergänzt sie überall dort mit Eigenentwicklungen, wo es der Kunde wünscht. Wir arbeiten jeden Tag mit HANA. Dadurch konnten wir einen echten Vorsprung realisieren“, erläutert Matthias Tiffert.

Für die Versorgungsindustrie dürfte in nächster Zeit vor allem in den Vordergrund rücken, dass die IS-U-Systeme wohl einer der nächsten großen Meilensteine bei HANA sind. Die Machbarkeitsstudie dazu konnte bereits mit Erfolg absolviert werden. Die technische Umsetzung ist nun der nächste Schritt, den die SAP unmittelbar vor sich hat. Für GISA sind IS-U on HANA auf jeden Fall der nächste wichtige Baustein auf dem Weg zur optimalen IT-Infrastruktur von Versorgungsunternehmen.

Mit der SAP selbst entwickelt die GISA derzeit ein Tool zur Erfassung und Beurteilung der Kundenbindung und -qualität (nicht nur) bei Energieversorgern. Mit dem Produkt werden verlässliche Voraussagen darüber möglich, ob die Kündigung eines Kunden bevorsteht. Die Basis dafür ist die Auswertung von Kundendaten in höchstem Detailgrad. Daraus kann der Unternehmer die qualitative Aussage ableiten, ob er entweder unmittelbar gezielte Maßnahmen zur Kundenbindung ergreift oder die Kündigung aufgrund der Kundenspezifika in Kauf nimmt. Präzises Marketing statt Gießkannenprinzip dank HANA!

HANA für den Mittelstand

Derzeit erarbeitet GISA gemeinsam mit anderen IT-Dienstleistern neue Einsatzfelder, bei denen auch mittelständische Unternehmen unmittelbar in den Genuss der spezifischen Vorteile von HANA kommen können. HANA soll überall dort zum Einsatz kommen, wo große Datenmengen anfallen und möglichst in Echtzeit Analyse- und Reporting-Operationen gefordert sind. Diese Punkte stehen mit Sicherheit auch bei vielen mittelständischen Unternehmen an vorderster Stelle im Lastenheft. Genau dort kann HANA Probleme lösen, die früher nur höchst umständlich und kostenintensiv in Angriff genommen werden konnten. Wie groß der Kunde ist, spielt letztlich keine Rolle. Mit flexibler gestalteten Preismodellen und insgesamt niedrigeren Einstiegshürden wird auch seitens der SAP der Tatsache Rechnung getragen, dass nicht nur größere Unternehmen von den spezifischen Vorteilen profitieren sollen. Dass im Vorfeld des Einsatzes von HANA Business-Cases gerechnet werden, ist Teil der GISA-Beratung.

Innovation on HANA

Eine wesentliche Säule der strategischen Zielrichtung der GISA liegt in der individualisierten Nutzbarkeit von HANA: Die Entwicklung neuer Lösungen, die unabhängig vom Einsatz und vom Entwicklungsstand von SAP-Applikationen und -Standards vor allem spezifische Kundenanforderungen bedienen sollen. Damit werden einerseits den Möglichkeiten der In-Memory-Technologie, andererseits den heterogenen IT-Strukturen sowie den sehr großen Datenbeständen ihrer Kunden Rechnung getragen.

Eines der konkreten Einsatzszenarien, das an erster Stelle der Kundenanfragen steht, lässt sich unter dem Stichwort Data-Mining zusammenfassen: Gerade dort, wo unterschiedlichste Daten in vielfältigen Systemen und Strukturen vorliegen, kann HANA als zentrale Plattform seine Vorteile am besten ausspielen. Die Voraussetzungen dafür sind maßgeschneiderte Applikationen, die exakt die Bedürfnisse der Kunden abbilden, dabei aber schnell und einfach einzusetzen sind. Die wesentliche Kompetenz der GISA



Norman Klammer leitet bei der GISA den Bereich Produktentwicklung.

Über die GISA GmbH

Der IT-Dienstleister GISA GmbH beschäftigt deutschlandweit an fünf Standorten etwa 580 Mitarbeiter. Seit der Gründung 1993 kann die GISA auf eine erfolgreiche und nachhaltige Geschäftsentwicklung blicken. Die GISA bietet Prozess- und IT-Beratung, die Entwicklung und Implementierung von innovativen IT-Lösungen sowie das Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse oder der gesamten IT-Infrastruktur. Exzellente Branchen- und Prozesskompetenz in den Bereichen Energiewirtschaft und öffentliche Auftraggeber zeichnen die GISA aus. Als SAP Service Partner bieten wir sofort verfügbares und aktuellstes SAP-Know-how. Die GISA ist zertifizierter SAP-Partner für Cloud-Services und Application Management-Services. Darüber hinaus ist die GISA SAP-zertifiziert als Customer Center of Expertise. Der Hauptsitz des Unternehmens ist Halle (Saale).

Mehr erfahren über HANA im Praxiseinsatz – GISA Workshop

Anfang Juni veranstaltet die GISA bei der SAP in Ratingen ein Business-Frühstück zum Thema HANA. In erster Linie sind EVU angesprochen, aber auch Industrieunternehmen mit Interesse für die Möglichkeiten von SAP HANA. Im Blickfeld der Informationsveranstaltung steht dabei zum einen die Technologie und ihre Einsatzmöglichkeiten – vor allem aber auch beispielhafte Business Cases für den Einsatz von HANA. Die GISA gibt Einblicke in den Live-Betrieb und ermöglicht den Teilnehmern über einen Testzugang HANA-Anwendungen selbstständig zu entdecken. Anmeldung unter www.gisa.de.

Ist nicht nur die bloße technologische Umsetzung, sondern dass sie ihre Kunden auch in die Lage versetzt, das Beste aus der neuen „Toolbox“ herauszuholen. Diesen Weg wird die GISA konsequent weitergehen. Dafür wird die Zahl der HANA-Entwickler in den kommenden Wochen verdreifacht.

Ein herausragender Service des IT-Dienstleisters in diesem Zusammenhang ist die -Testumgebung, in der Kunden den HANA-Einsatz mit ihren eigenen Daten unter realistischen Bedingungen auf Herz und Nieren prüfen können. Während der Testphase mit Workshopcharakter lassen sich alle gewünschten Standard-Analyse-Tools von HANA einsetzen. So erfährt der Nutzer, welche persönlichen Vorteile durch den Einsatz von HANA kreiert werden können. Die native Nutzung, sauber getrennt von anderen Bereichen, erlaubt schließlich eine objektive Beurteilung aller Usability- und der Performance-Gewinne.

Das neue Denkmuster HANA

Mit HANA hat sich das Verhältnis von Aufwand und Nutzen bei Abfragen und Reportings grundlegend geändert. Die Umsetzung eigener Ideen ist nicht mehr von raumgreifenden Adaptionen im BW abhängig. Die Vordefinition von Routinen entfällt. Vorher undenkbar: Mit HANA kann die GISA die Fachbereiche in die Lage versetzen, beliebig große Datenmengen eigenständig und in feinsten Granularität zu analysieren.

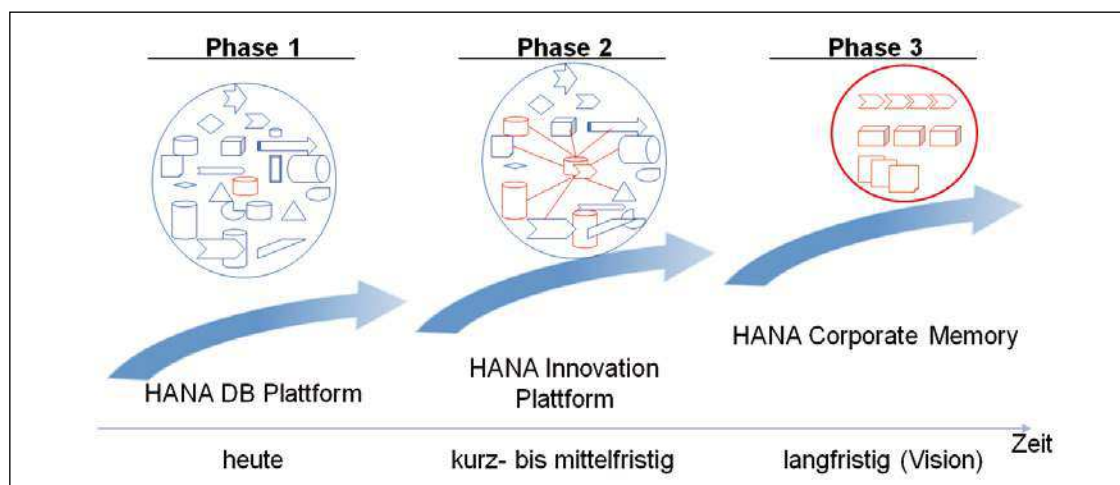
Der Ausgangspunkt ist dabei immer der konkrete Einsatz. Denn der Kunde kennt seine Daten am besten. Er ist der Experte dafür, notwendige und denk-

bare Analyseszenarien zu identifizieren. Das gilt für die gezielte Ansprache einzelner Kunden ebenso wie für breit angelegte Marketingkampagnen.

Mit den veränderten Möglichkeiten durch HANA hat sich folgerichtig auch das Selbstverständnis der GISA verändert. Ihren Kunden alle Möglichkeiten zur Seite zu stellen, um den optimalen Einsatz der Technologie zu ermöglichen und selbstständig zu erweitern, ist die zentrale Botschaft dieser neuen Ausgangslage. Die Frage lautet heute: „Was kann ich jetzt alles machen, was vorher an der IT-Struktur scheiterte?“

Mit HANA erhalten die Kunden ein Stück Autonomie bei der Analyse der Daten und folgerichtig auch bei der Steuerung des eigenen Unternehmens zurück. „Wir haben die Aufgabe, die Leute abzuholen. Wir müssen sie in die Lage versetzen, kreative Ideen für die Nutzung der gesamten Plattform zu entwickeln. Das notwendige Potenzial liefert HANA auf jeden Fall von Anfang an mit“, so Matthias Tiffert von der GISA.

Wo sich HANA als Kern unternehmerischer IT-Infrastruktur elementar von allen anderen Technologien unterscheidet, ist also seine Perspektive: HANA bietet entscheidende Vorteile, löst konkrete Probleme, schafft aber zusätzlich großen Raum für strategische Management-Optionen, die der Kunde gemeinsam mit den IT- und Prozessspezialisten der GISA eröffnen kann – ohne lange Projektabläufe oder ausufernde Investitionen. Für die Unternehmensführung wird HANA damit zum zentralen Empowerment-Tool.



IT-Sicherheit im eigenen Hochleistungsrechenzentrum

Die GISA betreibt ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum und investiert kontinuierlich in Datensicherheit und aktuelle Technologien. Dafür erhielt sie vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie (BSI) die Zertifizierung ISO 27001 nach dem IT-Grundschutzhandbuch. ITIL-konforme Serviceprozesse gewährleisten ein Höchstmaß an Servicequalität.

Virtualisierung und Cloud-Computing leicht gemacht. IBM System x Server und Lösungen.



Der erste Schritt in Richtung virtualisierte oder private Cloud-Umgebung ist oft eine Herausforderung. Das hat sich jetzt geändert. Denn IBM System x® M4 Express® Server mit integrierten Virtualisierungs- und Cloud-Lösungen von IBM vereinfachen und beschleunigen die Implementierung. Dank der neuesten Intel® Xeon® Prozessoren bieten IBM System x Server optimale Performance-, Skalierbarkeits- und Speichermerkmale für virtualisierte Workloads. IBM hat kürzlich durch das erste x86-virtualisierte TPC-C-Benchmark-Ergebnis mit den niedrigsten Kosten pro Transaktion¹ bewiesen, wie effizient und wirtschaftlich diese Lösungen sind. Ab sofort profitieren Sie also nicht nur von den Vorteilen einer Cloud oder einer virtualisierten Umgebung, sondern auch von einer neuen Einfachheit und geringeren Kosten. Und Sie können sich jederzeit auf die Unterstützung von erfahrenen IBM Geschäftspartnern verlassen, um Ihr System zu konfigurieren und auf Ihre geschäftlichen Anforderungen abzustimmen.

IBM System x3650 M4 Express

2.212,21 € (inkl. MwSt.)*

monatl. IBM Leasingrate bei
36 Monaten Vertragslaufzeit: 48,65 €**



Best.-Nr.: 7915E7G

Intel® Xeon® Prozessor E5-2620 v2 (6-Core, 2,1 GHz)

1x 8-GB-RDIMM-Hauptspeicher

O/B 2,5" HS SAS/SATA, RAID Controller M5110 (ohne Batterie)

Multiburner, 1x 550 Watt HS Power Supply

1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice

IBM System x3550 M4 Express

2.226,49 € (inkl. MwSt.)*

monatl. IBM Leasingrate bei
36 Monaten Vertragslaufzeit: 48,96 €**



Best.-Nr.: 7914E7G

Intel® Xeon® Prozessor E5-2620 v2 (6-Core mit 2,1 GHz)

1x 8-GB-RDIMM-Hauptspeicher

O/B 2,5" HS SAS/SATA, RAID Controller M5110
(512 MB Cache, ohne Batterie)

Multiburner, 1x 550 Watt HS Power Supply

1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice

IBM Storwize® V3700

8.423,- € (inkl. MwSt.)*

monatl. IBM Leasingrate bei
36 Monaten Vertragslaufzeit: 206,48 €**



Best.-Nr.: 2072S2C, 00Y2501, 39Y7917
(Plus: 8x 300 GB 2,5"-SAS-Festplatten, 2x 2,8 m Kabel)

1-Gbps-iSCSI- und 6-Gbps-SAS-Schnittstellen,
optional 8-Gbps-FC, 10-Gbps-iSCSI/FCoE

Dual Controller fasst bis zu 24 Festplatten

Kostenfrei integriert: interne Virtualisierung

Datenmigrationsfunktion, Thin Provisioning, Flash Copy,
intuitive IBM Storwize Benutzeroberfläche

1 Jahr Gewährleistung, 3 Jahre freiwilliger Herstellerservice



Lesen Sie das Technology Business Research-Whitepaper

Erfahren Sie, wie IBM mit seiner Virtual Desktop Infrastruktur für mehr Einfachheit sorgt.
Weitere Informationen: ibm.com/systems/de/express1



¹Siehe <http://www.tpc.org/1791> vom 07.05.2013.

*Alle Preise sind Einzelhandelsverkaufspreise von IBM, gültig vom 31.10.2013, und beinhalten möglicherweise weder Speicher, Festplatte, Betriebssystem noch andere Leistungsmerkmale.

**Monatliche IBM Leasingrate zzgl. MwSt. bei 36 Monaten Laufzeit und einem Mindestvertragsvolumen von 4.000,- EUR. Die Finanzierungsangebote sind freibleibend, gelten vorbehaltlich einer positiven Bonitätsprüfung durch IBM und richten sich ausschließlich an Geschäftskunden. IBM behält sich das Recht vor, dieses Angebot ohne Vorankündigung zurückzuziehen oder zu modifizieren.

IBM Hardwareprodukte werden fabriktreu hergestellt. Unabhängig davon gelten in jedem Fall die IBM Gewährleistungsbedingungen.

Die aktuellen Bedingungen finden Sie auf http://www.ibm.com/servers/support/machine_warranties. IBM übernimmt keinerlei Verantwortung oder Garantie für Produkte und Leistungen anderer Hersteller. IBM, das IBM Logo, System x und Express sind Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Weitere Produkt- und Servicenamen können Marken von IBM oder anderen Unternehmen sein. Eine aktuelle Liste der IBM Marken finden Sie unter www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Intel, das Intel Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken oder eingetragene Marken der Intel Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Preise von IBM Geschäftspartnern können von den hier angezeigten Preisen abweichen. Die Produkte sind je nach Verfügbarkeit lieferbar. IBM bietet die hierin beschriebenen Produkte, Dienstleistungen oder Leistungsmerkmale möglicherweise nicht in allen Ländern an. Aktuelle Preisinformationen erhalten Sie von Ihrem IBM Vertriebsbeauftragten oder IBM Geschäftspartner. © 2014 IBM Corporation.

Menschen

im April 2014

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 senden Sie bitte direkt an Herrn Robert Korec, E-3 Redaktion, Tel. +49(0)89/210284-20 & robert.korec@b4bmedia.net)

Fujitsu-Manager neuer Vertriebschef bei Forcam



Mit Gerald Rüdiger zieht ein Top-Manager mit internationaler Erfahrung als Vertriebschef Geschäftsleitung von Forcam ein.

Forcam, ein Softwarelösungsanbieter für Industrie 4.0, hat den ehemaligen Fujitsu-Manager **Gerald Rüdiger** als neues Mitglied der Geschäftsleitung gewinnen können. Der Top-Manager wird als Vertriebschef die Expansion in der Markterschließung und im Umsatzwachstum verantworten. Rüdiger bringt mehr als zwei Jahrzehnte globale Erfahrung in den Bereichen Fertigung, Automotive sowie Informations- und Kommunikationstechnologien und Services mit. Zuletzt leitete er das Vertical Automotive bei Fujitsu. Rüdiger startete seine berufliche Karriere bei Siemens im Bereich IT-Service und ergänzte seine Kompetenzen in Elektrotechnik um die Informationstechnologie. 1987 wechselte er in den Vertrieb, wo er als Senior Account Manager zuerst für die Bereiche öffentliche Auftraggeber sowie für das Gesundheitswesen tätig war. In dieser Zeit verantwortete er unter anderem den Vertrieb und die Imple-

mentierung der damals größten Unix-Installationen in Europa. 1996 wechselte Rüdiger als Vertriebschef und Mitglied der Geschäftsleitung zu CGK, bis er 2001 zu Siemens zurückkehrte und nach dreijähriger Verantwortung für das Bundesministerium für Verteidigung und die Bundeswehr die Geschäfte der Niederlassung Ulm in der Vertriebsregion Südwest übernahm. Ab 2006 war Rüdiger für das damalige Gemeinschaftsunternehmen Fujitsu Siemens Computers in leitender Position tätig. Nachdem Fujitsu alle Anteile an dem Joint Venture übernommen hatte, stieg er zum Global Vertical Head für das Automotive Business des japanischen Weltkonzerns Fujitsu auf. Auf dieser Position wirkte er erfolgreich bis Ende 2013, er verantwortete persönlich Kundenetats in dreistelliger Millionenhöhe und steigerte die Vertragsvolumina für Fujitsu in seinem Bereich signifikant.

www.forcam.com

Oliver Lotz wird Director bei EMC Deutschland



Oliver Lotz wurde von EMC zum Director der Data Protection & Availability Division Deutschland berufen.

Oliver Lotz hat die Position des Director für die Data Protection & Availability Division der EMC Deutschland GmbH übernommen. Zuvor war Lotz bei Computacenter Deutschland, wo er auf 17 Jahre Erfahrung zurückblicken kann. Dort bekleidete er verschiedene Positionen, zuletzt die des Director Datacenter Sales. In seiner Karriere sammelte er Erfahrungen in den Bereichen Consulting, Service, Partnermanagement und Vertrieb. Oliver Lotz hat Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik an der Ruhr-Universität in Bochum studiert. Er berichtet an Luc Esprit, Vice President DPAD EMEA, und an Sabine Bendiek, Geschäftsführerin EMC Deutschland. Lotz tritt als Nachfolger von Thore Rabe an, der seit dem vergangenen Jahr die Stelle als Vice President EMC Isilon EMEA innehat. Die Data Protection & Availability Division vereint die Produkte der früheren Backup & Recove-

ry Systems Division in Kombination mit den Continuous-Data-Protection- und High-Availability-Produkten. Lotz und sein Team werden künftig Strategien und Kompetenzen aus den Bereichen Continuous Availability, Backup und Recovery sowie Langzeit-Archivierung zusammenführen und bündeln. Das EMC-Backup- und Recovery-Portfolio umfasst die Produktlinien Data Domain, Avamar, NetWorker und Mozy. EMC ermöglicht Unternehmen und Service Providern, ihre Geschäftsprozesse zu verändern und IT as a Service bereitzustellen. Cloud Computing ist ein entscheidender Faktor für diese Transformation. IT-Abteilungen sollen so leichter den Weg in die Cloud finden. Die Informationen als wichtigstes Gut lassen sich mit Lösungen von EMC flexibel und kosteneffizient speichern, verwalten, schützen und für die Analyse aufbereiten.

www.germany.emc.com

LieberLieber ernennt Roman Bretz zum CTO



Der Modellierungsexperte Roman Bretz wird neuer Chief Technical Officer von LieberLieber Software und bringt seine langjährige Industrie-Erfahrung als technischer Leiter in das Team ein. „Wir freuen uns darüber, mit Roman Bretz einen industrieerfahrenen Modellierungsspezialisten als neuen technischen Leiter gewonnen zu haben. Er hat seit seinem

Start bei uns schon viel bewegt und wird sich nun um eine Neuausrichtung unserer Produktstrategie kümmern“, betont Geschäftsführer Daniel Siegl. Bretz sammelte Erfahrungen in der Industrie und setzte dabei sehr früh auf die modellbasierte Entwicklung. Er freut sich auf seine neue Herausforderung: „Ich startete mit dem festen Vorsatz, aus meiner Kenntnis der am Markt befindlichen Modellierungswerkzeuge den größtmöglichen Nutzen zu ziehen und hier bessere Lösungen für die in der Industrie anstehenden Probleme zu entwickeln!“ www.lieberlieber.com/de

bestens mit der Kundenbasis und den Projekten im HCM-Bereich vertraut. Das Unternehmen will mit Nasir den Ausbau seines Geschäftsbereichs SAP HCM Add-ons weiter vorantreiben. In diesem Zuge

EMC holt erfahrenen Vertriebsstrategen an Bord



EMC hat mit **Peter von Dietze** die Stelle des Director of Sales Strategy neu besetzt. Peter von Dietze hat in den letzten sieben Jahren umfassende Vertriebserfahrung bei EMC in Australien gesammelt. In seiner letzten Position als District Manager Enterprise leitete er dort ein Team von Enterprise Sales Directors und entwickelte Strategien und Geschäftspläne

für seine Vertriebsregion. Er konnte hier drei Jahre in Folge ein Umsatzwachstum von jeweils 25 Prozent realisieren. In seiner neuen Stellung wird von Dietze das Thema Sales Transformation vorantreiben. Der gebürtige Australier übernimmt die Aufgabe des Director of Sales Strategy von Oliver Grothe, der diese Position bisher parallel zu seiner Funktion als Director Finance and Business Operations ausgefüllt hatte. Von Dietze berichtet direkt an Sabine Bendiek, die Geschäftsführerin von EMC Deutschland, sowie Steve O'Neill, den Director Sales Strategy EMEA. www.germany.emc.com

bestens mit der Kundenbasis und den Projekten im HCM-Bereich vertraut. Das Unternehmen will mit Nasir den Ausbau seines Geschäftsbereichs SAP HCM Add-ons weiter vorantreiben. In diesem Zuge

Centric baut Business Unit SAP HCM aus



Wali Nasir übernimmt die Leitung des Geschäftsbereichs SAP HCM Software. Wali Nasir ist seit 2011 bei Centric tätig und als vorheriger Sales Director SAP HCM Software

sind Investitionen in die Weiterentwicklung und Einführung neuer Tools geplant. Die Business Unit wurde daher bereits durch Neueinstellungen im Bereich Pre-sales/Produktmanagement und im Entwicklerteam verstärkt. Wali Nasir erläutert die anstehenden Pläne: „Wir haben viel vor und suchen daher noch weitere Entwickler für den Standort Ratingen. Auf der Agenda stehen die Internationalisierung bekannter Centric Add-ons für SAP HCM sowie die Weiterentwicklung unserer bewährten QuSi Tools für die Qualitätssicherung und Beschleunigung von HCM-Prozessen.“ www.centric.eu

bestens mit der Kundenbasis und den Projekten im HCM-Bereich vertraut. Das Unternehmen will mit Nasir den Ausbau seines Geschäftsbereichs SAP HCM Add-ons weiter vorantreiben. In diesem Zuge

Neue Leiterin der Fujitsu Product Business Group



Vera Schneevoigt wird zum Executive Vice President Product Business Group bei Fujitsu International Business ernannt. In dieser Position ist Schneevoigt für den Ausbau und die Weiterentwicklung des Produktportfolios von Fujitsu verantwortlich. Nachdem ihr Vorgänger Heribert

Göggerle in den Ruhestand geht, übernimmt Schneevoigt die Verantwortung für die vier Bereiche Forschung & Entwicklung, Einkauf, Produktion, Qualitätssicherung & Supply Chain Management. Bevor Schneevoigt im Januar 2014 zu Fujitsu kam, war sie mehrere Jahre als Global Senior Executive Manager bei Siemens und Tochtergesellschaften von Siemens tätig. Besondere Erfahrung bringt sie in der Unternehmensführung, im Supply Chain Management und Vertrieb mit. www.fujitsu.com

bestens mit der Kundenbasis und den Projekten im HCM-Bereich vertraut. Das Unternehmen will mit Nasir den Ausbau seines Geschäftsbereichs SAP HCM Add-ons weiter vorantreiben. In diesem Zuge

Helmut Fink übernimmt bei Exasol die Position als Chief Operating Officer. Seit 1998 arbeitet der gebürtige Grazer in der IT-Branche. 15 Jahre lang war er für SAP tätig, zuletzt als EMEA Vice-President Strategic Business Development and Innovation. Er verantwortete dort die Markteinführung der SAP Business Suite auf Hana. www.exasol.com

Matrix42, ein Anbieter von Software für das Arbeitsplatzmanagement, hat mit **Harald Weissbart** einen erfahrenen Manager für seine Akademieleitung an Bord geholt. Weissbart bringt jahrelange Erfahrung mit. Zuletzt war er als selbstständiger Training Consultant aktiv. Davor arbeitete er bei Microsoft sowie bei Sage. www.matrix42.com

Anecon verstärkt seine Kompetenz in der Software-Entwicklung: Mit **Alexander Hartl** konnte ein neuer Bereichsleiter für Projektmanagement und Business-Analyse gewonnen werden. Seit seiner Ausbildung konnte der 34-jährige Wiener viel Erfahrung sammeln, unter anderem war er zehn Jahre bei Coca-Cola Computerservices tätig. www.anecon.com

Beta Systems Software stellt die Region Western Europe unter Führung von **François Josserand**. Er wird die Unternehmensaktivitäten in den Benelux-Ländern, auf der iberischen Halbinsel und in Frankreich leiten. Zu seinen Aufgaben zählen die Entwicklung und der Ausbau der Vertriebsaktivitäten sowie die Professional Services. www.betasystems.de

EC4U erweitert den deutschen Vorstand um **Peer Stehling**. Er wird dort nationale und internationale Projekte im Oracle- und Strategieberatungsumfeld verantworten und die europäische Expansion unterstützen. Stehling ist seit 2007 Mitglied des Managements und war zuletzt für die Bereiche Oracle und Strategieberatung verantwortlich. www.ec4u.de

Die Sage Software hat einen neuen Director Corporate Marketing. Mit **Andreas Lechner** bereichert ein international erfahrener Marketing-Experte die deutsche Landesgesellschaft des britischen Software-Hauses. Der 51-Jährige wird Mitglied der deutschen Geschäftsleitung und berichtet direkt an Sage-Geschäftsführer Peter Dewald. www.sage.de

Pariser HR-Konferenz

Die Zukunft des Arbeitsplatzes



© olly, Shutterstock.com

Datenanalysen werden wichtiger, die weltweite Suche nach Talenten hält an, mobile Lösungen sind auf dem Vormarsch: Das sind nur drei von vielen Entwicklungen, die Ende Januar in Paris bei der ADP-„Rethink Global HCM Conference“ besprochen wurden, einem internationalen Kongress zum Thema Personalarbeit.

Im Mittelpunkt stand die Debatte um das Potenzial für globale strategische Personalarbeit. Was machen die HR-Entscheider internationaler Konzerne in dieser Hinsicht heute und was planen sie für die Zukunft? Welche Auswirkungen hat modernes HR-Management in diesen Unternehmen? Wie sieht intelligente technische Begleitung innovativer HR-Prozesse aus und was kann sie leisten? Wo kann es noch Verbesserungen geben? Antworten auf diese und andere Fragen gaben die obersten HR-Manager renommierter Unternehmen wie Coca Cola, Bank of America oder Johnson Controls International sowie die Führungskräfte von ADP, einem Anbieter von Services und Lösungen rund um das HR-Management.

Die Kernaussagen vom Kongress

■ David Crumley, Vizepräsident Coca Cola:

Das wichtigste strategische HR-Ziel des Unternehmens ist die weltweite Suche nach neuen Talenten, die Motivation der Belegschaft, die Optimierung der HR-Prozesse sowie die Fortbildung der Beschäftigten. Er betonte die Bedeutung mobiler Lösungen auch für die Mitarbei-

ter und sagte einen weiterhin wachsenden Einfluss von sozialen Netzwerken auch im HR-Bereich voraus.

■ Colin Boyd, Johnson Controls International:

Boyd sprach über die Bedeutung der heutzutage riesigen Datenmengen gerade für den Personalbereich großer Unternehmen. Daten müssen laut Boyd „mit der richtigen Technologie verarbeitet werden“, damit sie optimal ausgewertet und die richtigen strategischen Entscheidungen daraus abgeleitet werden können. „Komplexe Zusammenhänge einfach darstellen, das ist die Kunst“, schloss Colin Boyd seine engagierte Rede.

■ Stuart Sackmann, Senior Vice President und General Manager, ADP:

Sackmann legte dar, dass bei multinationalen Konzernen im HR-Bereich im Schnitt 22 verschiedene Softwarelösungen im Einsatz sind, die allesamt aufwändig miteinander verbunden werden müssen. Untersuchungen des ADP-eigenen Forschungsinstitutes ergaben, dass eine Standardisierung der globalen HCM-Prozesse auf eine integrierte Lösung aus einer Hand pro Beschäftigten durchschnittlich 38 Prozent mehr Profit ergibt. Moderne HCM-Lösungen bauen

laut Sackmann genau jene Strukturen auf, die eine flexible und weitsichtige Personalarbeit von jedem Ort der Erde aus jederzeit unterstützen. ADP gilt nicht umsonst als Pionier weltweiter HCM-Lösungen, denn das seit 60 Jahren auf dem Markt tätige Unternehmen wirkt in mehr als 100 Ländern und kann daher auf einen gewaltigen Erfahrungsschatz zurückgreifen.

■ Jonas Ridderstråle, internationaler Manager, Bestsellerautor und Gastprofessor:

Ridderstråle erinnerte daran, dass die Kraft der Verführung auch in der Wirtschaft stets siegreich ist, und illustrierte diese These mit dem Bild des Pfaues: eines Vogels, der weder fliegen noch schnell laufen kann, aber durch seinen Auftritt und seine Farbenpracht überall als attraktiv wahrgenommen wird. „Wir Menschen sind allesamt emotionale Geschöpfe und entscheiden oft mit dem Bauch. Würden wir nur rationale Entscheidungen treffen, so würden wir alle dieselbe Automarke fahren – den Testsieger. Doch wir wollen jenen Wagen besitzen, der den meisten Sexappeal hat“, so Ridderstråle unter großem Beifall.

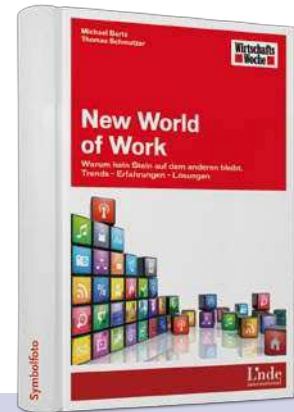
www.adp.com

Buchtipps

New World of Work

Unternehmen sehen sich heute einer Vielzahl von Veränderungen gegenüber: technologische Entwicklungen, damit einhergehendes mobiles Arbeiten und ein schrumpfender Pool von Nachwuchskräften, die es zu gewinnen gilt. Führungskräfte stehen vor der Herausforderung, ihr Unternehmen fit für die neue Arbeitswelt zu machen. „New World of Work“ zeigt detailliert und flott geschrieben, welche Aufgaben sich den einzelnen Abteilungen dabei stellen und wie diese bewältigt werden können. Veränderungen der Arbeitswelt sollten nicht als Bedrohung empfunden werden, sondern sind eine Chance. Deshalb ist es genau jetzt

an der Zeit, den Arbeitsplatz der Zukunft zu gestalten. Michael Bartz und Thomas Schmutzer wollen ein Bewusstsein für den Arbeitsplatz der Zukunft schaffen. Viktoria Frey, eine erfundene Figur, die den Leser durch dieses Buch begleitet, ist Geschäftsführerin eines alteingesessenen Industriebetriebs. Plötzlich verliert das Unternehmen den Auftrag eines langjährigen Kunden. Viktoria Frey begibt sich auf die Suche nach den Ursachen. Nach und nach erkennt sie, dass der verlorene Auftrag nur die Spitze des Eisbergs war und weitaus größere Herausforderungen auf das Unternehmen warten.

www.lindeverlag.at

Titel: New World of Work

Autoren: Michael Bartz, Thomas Schmutzer, 192 Seiten, 2014, ISBN 978-3-707305355

HCM-Guide



ABS Team steht branchenübergreifend für Qualität und Verlässlichkeit in der SAP 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:

- SAP HCM Kernprozesse
- SAP HCM Talent Management (On-Premise + Cloud)
- SAP HCM Self-Services (End User Services)
- SAP HCM Planung + Analyse
- SAP HCM Entwicklung
- Templates + Tools
- SAP HCM Wartungsservice

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

ABS Team GmbH

Mühlenweg 65 | 37120 Bovenden
Telefon: +49 551 82033-0 | E-Mail: info@abs-team.de



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/Zürich

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



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

KWP Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH

Ferdinand-Braun-Straße 16
74074 Heilbronn

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



SAP® Add Ons für die Personalabteilung

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

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

nextevolution AG

Am Sandtorkai 74
20457 Hamburg

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



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

Mitarbeitergewinnung im IT-Mittelstand

Was die HR-Abteilungen schon heute leisten und morgen bedenken müssen

Im SAP-Umfeld werden derzeit händeringend Mitarbeiter gesucht. Mittelständische Unternehmen müssen heute zu digitalen Maßnahmen greifen, um neben den Großen im Kampf um die besten Köpfe nicht unterzugehen.

Von *Katrin Erdoğan, Innobis*

Nachfolgend ein Überblick, was die HR-Abteilungen im IT-Mittelstand schon heute leisten müssen und welche Trends zukünftig Teil ihrer Strategie sein könnten. Insbesondere die Mitglieder der Generation Y (1980–1995), die sich zurzeit als Nachwuchs(führungs)kräfte auf dem Arbeitsmarkt bewegen, gelten als technikaffin, gut vernetzt und sehr kommunikativ. Mobile Kommunikation ist ebenso selbstverständlich wie das Durchstöbern von Karriere- und sozialen Netzwerken, um sich zu informieren und auszutauschen – privat als auch beruflich. Zudem bedienen sich auch die Generation X (1965–1979) und die Babyboomer (1946–1964) vermehrt Social-Media-Kanälen als Informationsquelle und zum Netzwerken. Die Social-Media-Affinen und hier vor allem die Jungen erwarten von einem Arbeitgeber, dass sich ihre eigenen Werte in der Unternehmenskultur widerspiegeln. Ihre Werte orientieren sich dabei unter anderem an Sinnhaftigkeit im Berufsleben, Vereinbarkeit von Arbeit, Familie und Freizeit sowie an Entfaltungs- und Entwicklungschancen. Für einen ersten Abgleich zwischen der eigenen Wertevorstellung und der des avisierten Unternehmens bedienen sie sich sozialer Netzwerke wie Facebook, Xing und LinkedIn sowie Firmenbewertungsportalen wie Kununu. Dies macht die Kommunikation der Arbeitgebermarke über Social-Media-Kanäle auch für mittelständische Unternehmen so wichtig. Entscheidend ist dabei eine verständliche, authentische und transparente Positionierung, um Vertrauen zu schaffen und die Chance zu erhöhen, als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen zu werden.

Active Sourcing mit individueller Ansprache

Das aktive In-Kontakt-Treten mit potenziellen Kandidaten sollte zum Standardwerkzeug im E-Recruiting gehören. Netzwerke wie Xing oder LinkedIn und Lebenslaufdatenbanken auf Jobportalen wie dv-treff.de (Forum für SAP) oder heise.de bieten eine gute Plattform, um mit möglichen Mitarbeitern ins Gespräch zu kommen. Die Form der Ansprache ist

jedoch gerade für den Mittelstand entscheidend, um aus der Masse der sogenannten Active Sourcer herauszustechen. Je individueller und genauer die Erstkommunikation auf das Profil zugeschnitten ist, desto höher die Chance, das Interesse des Gegenübers zu wecken und die eigenen Vorzüge als Arbeitgeber präsentieren zu können. Standardisierte Texte verfehlen häufig ihr Ziel. Ein weiteres Plus: Erfolgreiches Active Sourcing verkürzt den Recruitingprozess und beschleunigt das Besetzen offener Vakanzen.

Virtuelle Messen und Mobile Recruiting

Die Teilnahme an virtuellen Firmenkontaktmessen und das Rekrutieren über mobile Endgeräte kommen derzeit viel bei großen Unternehmen als HR-Maßnahmen zum Einsatz. Stellen sich diese als effektiv heraus, wird sich auch der Mittelstand im War of Talents über deren Gebrauch Gedanken machen müssen. So kann beispielsweise die Teilnahme an der virtuellen IT-Jobmesse von Jobleads eine echte Alternative zur konventionellen Messe sein. Die Unternehmen präsentieren sich online mit ihrem Messestand, ihren Jobs, Imagevideos und Vorträgen. Mit einem schnellen Log-in bewegt sich der Besucher auf dem virtuellen Messengelände und tritt per Chat in Kontakt mit potenziellen Arbeitgebern. Zusätzliche Funktionen wie die Möglichkeit des Uploads von Bewerbungsunterlagen beschleunigen den Bewerbungsprozess. Virtuelle Messen bieten Besuchern den entscheidenden Vorteil, sich, ohne zu reisen, zeitlich flexibel informieren zu können. So wird ein Messebesuch auch für jene interessant, die nicht zwingend einen neuen Arbeitgeber suchen und die Teilnahme an einer konventionellen Messe ausgeschlossen hätten. Unternehmen haben so unter anderem die Chance, auch mit „latent“ Jobsuchenden ins Gespräch zu kommen. Das Mobile Recruiting ist auch bei den Big Playern noch recht jung in der Anwendung. Die für mobile Endgeräte optimierte Ansicht der Unternehmenswebseite und der Stellenausschreibungen ermöglicht Bewerbern, sich



Katrin Erdoğan ist als Personalreferentin des SAP-Dienstleisters Innobis unter anderem für die Rekrutierung von IT-Spezialisten zuständig. Die studierte Diplomkauffrau war nach Abschluss ihres Studiums zunächst im Controlling tätig. Sie entschied sich bewusst für eine Karriere im Mittelstand.

unterwegs über Arbeitgeber und Jobs zu informieren. Dabei kommt es im ersten Schritt nicht darauf an, eine vollständige Bewerbung einzureichen. Vielmehr bieten mobile Funktionen die Möglichkeit, den in einem Karriere- oder Jobportal hinterlegten Lebenslauf, wie beispielsweise bei Xing, an das Unternehmen zu senden. Zwar bleiben die Akzeptanz und Bedeutung virtueller Messen und des mobilen Rekrutierens abzuwarten, jedoch sollten mittelständische Unternehmen nicht verpassen, diese HR-Instrumente zum richtigen Zeitpunkt für sich zu prüfen. Das erfolgreiche Besetzen einer Position hängt natürlich von vielen Faktoren ab. Das E-Recruiting wird aber im sinnvollen Mix aufeinander abgestimmter Personalbeschaffungsmaßnahmen auch im Mittelstand eine immer wichtigere Rolle spielen.



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

innobis

Der Weg zum ersten SAP-Job

SAP für Quereinsteiger

Wer Karriere machen will, ist als SAP-Berater in der richtigen Branche. Hohe Gehälter und schnelle Lohnsteigerungen sind hier gang und gäbe. Ein Quereinstieg in die SAP-Beratung ist durchaus möglich.

Denn hier hängt wenig an Titeln, Ausbildungen und Zertifizierungen. Thomas Biber, Geschäftsführer der auf SAP spezialisierten Personalberatung Biber & Associates, sagt: „Die Unterschiede bei Gehalts- und Karriereoptionen für SAP-Berater gleichen sich, unabhängig vom Ausbildungsweg, nach drei bis fünf Jahren Projekterfahrung an.“ Doch wie kommt man zum ersten Job? SAP-Quereinsteiger haben oftmals eine akademische Ausbildung ohne direkten Informatikbezug durchlaufen – zum Beispiel Jura, Geisteswissenschaften oder auch Theologie. Sogar Nichtakademiker haben gute Chancen, beispielsweise nach einer Ausbildung in kaufmännischen oder informatiknahen Berufen.

Chance zur Fortbildung nutzen

Typische Quereinsteiger waren zuvor im Controlling, Vertrieb oder in der Warenwirtschaft tätig und verfügen somit über betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Manchmal kommt ganz ungeplant, im Rahmen einer SAP-Einführung die Gelegenheit, sich vom Unternehmen zum SAP-Berater weiterbilden zu lassen. Auch die Arbeitsagentur zahlt gelegentlich eine SAP-Zertifizierung. Diese ist aber keineswegs zwingende Voraussetzung. „Arbeitgeber ziehen das Learning on the Job, also die praktische Tätigkeit im SAP-Projekt, jeder Schulungserfahrung vor“, so Biber. Ein Job-Angebot sollten angehende SAP-Berater keinesfalls ausschlagen, um eine Weiterbildung zu Ende zu führen. Denn Gelegenheiten kommen nicht nach Belieben wieder: „Wenn sich eine Chance bietet, die erste feste SAP-Stelle zu ergattern, muss man als Neu- oder Quereinsteiger zugreifen“, erläutert der Personalberater. Wer nicht das Glück hat, dass ihn sein bisheriger Arbeitgeber ausbildet, kann den Quereinstieg in die SAP-Beratung auch selbst in die Hand nehmen. Biber empfiehlt zu diesem Zweck Initiativbewerbungen bei kleinen und mittleren SAP-Beratungsfirmen. Diese Unternehmen haben aktuell

einen starken Personalbedarf, den sie oft nicht decken können.

Daher sind viele Beratungsunternehmen bereit, einem ambitionierten SAP-Juniorberater eine Chance zu geben und ihn auch ein Stück weit auszubilden oder einzuarbeiten. „SAP-Beratungsunternehmen“, so Thomas Biber, „haben auf dem SAP-Jobmarkt die Funktion der Ausbilder. Beratungsunternehmen sind bei Bewerbern, die nicht hundertprozentig die Anforderungen erfüllen, zudem oft kulanter als SAP-Endkunden.“

Reisebereitschaft

SAP-Neulinge sollten offen sein für mindestens zwei bis drei Jahre Consulting mit umfangreicher Reisetätigkeit, das heißt drei bis fünf Arbeitstage pro Woche. SAP-Projekte dauern oft mehrere Monate, in Einzelfällen auch Jahre. Und selbst ein erfahrener SAP-Berater benötigt im neuen Job gewöhnlich sechs bis zwölf Monate, bis er voll eingearbeitet ist und das neue Umfeld beherrscht. Ist der Einstieg geschafft, stehen alle Türen offen für eine spannende SAP-Karriere. Wer sich nach den „Lehrjahren“ auf dem Arbeitsmarkt umschaut, dem bieten sich höchst attraktive Weiterentwicklungspfade.

www.biber-associates.de



Personalberater **Thomas Biber**: Learning on the Job im SAP-Projekt ist wichtiger als jede Schulungserfahrung.

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

JETZT VORMERKEN!

**MIT NEUEM BEREICH:
BETRIEBSVERPFLEGUNG
& VENDING**



**Personal
Swiss**

**08.–09. April
2014**

Messe Zürich

13. Fachmesse für
Personalmanagement

Interview mit Andreas Blumendorf

Mitarbeiter-Self-Services erobern die Fertigungsindustrie

Obwohl Mitarbeiter- und Manager-Self-Services bei vielen Unternehmen bereits fest etabliert sind, nimmt das Thema in der fertigen Industrie gerade erst richtig Fahrt auf. Andreas Blumendorf, Geschäftsführer von Consodalis, einer Beratungsgesellschaft für SAP ERP Human Capital Management (HCM), nennt im Interview mit dem E-3 Magazin die Gründe und erläutert, welche Vorteile HR-Self-Services den Beteiligten in der Personalwirtschaft bieten.

E-3: Warum hielten sich Industrieunternehmen beim Einsatz von Employee Self Services (ESS) bislang eher zurück?

Andreas Blumendorf: Da viele Mitarbeiter in der Fertigung über keinen eigenen PC am Arbeitsplatz verfügen, konnte nur ein Bruchteil der Beschäftigten in die klassischen ESS-Konzepte eingebunden werden. Dies ändert sich nun mit der wachsenden Verbreitung sogenannter Kiosk-Systeme. Dazu werden zum Beispiel in den Produktionshallen Selbstbedienungs-Terminals aufgestellt, an denen die Nutzer sich einloggen und ihre Personalbelange verwalten können. Dies spart Wege in die Personalbüros und erheblich Zeit.

E-3: Herr Blumendorf, könnten Sie hier bitte noch zwei, drei vertiefende Sätze zur ESS/MSS-Nutzung speziell in der Fertigungsindustrie ergänzen, da wir diesen Beitrag den Fachmedien aus dieser Branche anbieten möchten!

Blumendorf: Neben den klassischen ESS-Services wie Abwesenheitsantrag, Änderung von Adress- und Bankdaten kommen hier auch spezifische Services zum Einsatz, beispielsweise der Abruf von Bescheinigungen oder eine einfache Mail an die Personalabteilung über diese Plattform. So können auch Schichtmitarbeiter die Personalabteilung außerhalb von deren Servicezeiten erreichen. Doch weist das Interesse an den Kiosk-Lösungen immer mehr über die Fertigungsbranche hinaus. So haben wir aktuell einen Entsorger-Kunden, der parallel zur bereits beschlossenen ESS-Einführung die Implementierung von Selbstbedienungs-Terminals prüft. Dies könnte eine Signalwirkung auch für andere Betriebe haben, die zwar mit Mitarbeiter-Self-Services liebäugeln, aber fürchten, dass zum Beispiel ihre Fahrer nicht daran teilnehmen können, weil sie nicht mit eigenen PC ausgestattet sind.



Andreas Blumendorf gründete 2009, zusammen mit einigen langjährigen Kollegen, die Consodalis GmbH. Hier steuert er die Entwicklung des Unternehmens und setzt die erfolgreiche Arbeit der letzten Jahre mit neuen Impulsen fort. Seit 1996 widmete er sich schwerpunktmäßig dem Thema Human Resources mit SAP R/3.

E-3: Wie hat sich die Nachfrage nach HR-Self-Services generell entwickelt?

Blumendorf: Nach unserer Wahrnehmung ist das Interesse bei Unternehmen, die SAP ERP HCM einsetzen, seit ein bis zwei Jahren deutlich gestiegen. Dies liegt vor allem an dem Technologiewechsel, den SAP von Java zu Web-Dynpro ABAP vollzogen hat. Dadurch sind die SAP HR-Self-Services unabhängig vom SAP-Portal geworden und erfordern kein Java-Know-how in den Unternehmen mehr. Für die Lösungen selbst hat der Technologiewechsel den Vorteil, dass sie einfacher eingeführt und ohne zusätzliche Schulungen genutzt werden können.

Weiter verbessert wird die Nutzung der SAP HR-Self-Services durch den Wechsel von SAP auf UI5, eine neue, auf HTML5 basierende User-Interface-Technologie. Sie wurde entwickelt, um die Benutzeroberflächen von SAP-Anwendungen schneller bedienbar und vor allem plattformunabhängig zu machen. Dies ist gerade im Zeitalter wachsender Mobilisierung ein großer Vorteil, da die Endgeräte unterschiedliche Betriebssysteme haben, die miteinander nicht kom-

patibel sind: Eine auf UI5 basierte Bedienungsoberfläche braucht nur einmal entwickelt zu werden und kann dann auf dem klassischen PC, einem Selbstbedienungskiosk oder dem Smartphone oder Tablet verwendet werden.

E-3: Welchen Mehrwert bieten ESS und Manager Self Services (MSS) den Beteiligten?

Blumendorf: Ein großer Mehrwert liegt auch für die Fertigungsindustrie in der Entlastung der Personalabteilung. Die Sachbearbeiter sind in der Lage, sich auf die steigenden Anforderungen in der Personalarbeit zu konzentrieren, da mit ESS zeitraubende, bisher papiergestützte Prozesse einfach durch den Mitarbeiter selbst angestoßen oder komplett selbstständig durchgeführt werden können, ohne dass dabei ein höherer Zeitaufwand für den Mitarbeiter entsteht.

Für die Beschäftigten ergibt sich der Vorteil, dass ihre Motivation gestärkt wird, denn sie fühlen sich durch die Verantwortung für ihre Daten ernst genommen und in das Unternehmen eingebunden. Zudem entstehen Einspar-

potenziale dadurch, dass die Mitarbeiter regelmäßig wiederkehrende Nachweise elektronisch jederzeit auch für die Vergangenheit abrufen können und nur bei Bedarf ausdrucken müssen. Dies spart massiv Druckkosten.

E-3: In welchen Bereichen werden HR-Self-Services heute bevorzugt eingesetzt?

Blumendorf: Im ESS gibt es zwei große Bereiche, die nahezu alle unsere Kunden nutzen, ob sie nun aus der produzierenden Industrie oder anderen Branchen kommen – die Zeitwirtschaft und die Ausgabe der Entgeltnachweise. Bei der Zeitwirtschaft nutzen die Mitarbeiter Dienste, mit denen sie unter anderem nachstempeln, Abwesenheiten eingeben oder Urlaubsanträge stellen. Darüber hinaus können sie Anträge auf Geschäftsreisen eingeben und später die Reiseabrechnung erledigen.

Im MSS werden die verantwortlichen Manager unter anderem mit Reports für ihren Bereich auf dem Laufenden gehalten. Auch Mitarbeiter-Gespräche sind ein Thema für MSS. So kann ein Vorgesetzter nach einem solchen Dialog über das System zum Beispiel Angaben zur Qualifikation des Mitarbeiters weitergeben.

E-3: Spielen ESS und MSS auch bei der Personalgewinnung eine Rolle?

Blumendorf: Für externe Stellenbesetzungen lassen sich diese Lösungen nicht einsetzen, da sie ja speziell für vorhandene Mitarbeiter gedacht sind. Unternehmen können ihren Beschäftigten aber Bewerbungsprozesse auf andere firmeninterne Stellen als ESS-Szenarien im Intranet anbieten. Darüber hinaus lassen sich über das MSS interne Recruiting-Prozesse anstoßen. Ein Manager, der eine neue Planstelle benötigt, formuliert die Stellenanforderungen über MSS. Diese werden als Suchauftrag an die Personalabteilung geleitet, die wiederum einen Genehmigungsprozess startet. Nach Freigabe des Antrags wird die Stellenausschreibung intern über ESS veröffentlicht.

E-3: Welche Anforderungen kommen auf Unternehmen bei einem Einführungsprojekt im SAP-Umfeld zu, mit welchem Aufwand ist zu rechnen?

Blumendorf: Kunden benötigen ein SAP-ERP-System auf neuestem Stand, also Release 6.0 mit aktuellem Enhancement-Package. Denn nur so ist gewährleistet, dass sie von den Verbesserungen profitieren, die der Technologiewechsel auf Web-Dynpro ABAP für die SAP HR-Self-Services gebracht hat. Wir raten allen Kunden ab, heute noch eine Java-basierte Einführung vorzunehmen, da diese technologisch unweigerlich in eine Sackgasse führt.

Was den Aufwand betrifft, dauert ein durchschnittliches ESS/MSS-Einführungsprojekt rund ein Vierteljahr. Eine beliebte Variante unserer Kunden ist, dass sie ein Vorhaben zeitlich aufteilen, indem sie zunächst mit zwei oder drei Services starten und diese eine Zeitlang testen, bevor sie weitere einführen. Auf diese Weise lässt sich auch der mit den Self-Services verbundene Kulturwandel im Unternehmen sanfter gestalten, Mitarbeiter und Manager können sich besser an die neuen Prozessverantwortungen gewöhnen, es gibt keinen „Big Bang“. Bei den Kosten können wir von 30 bis 80 Tagen Beratungsaufwand sprechen, hinzu kommen die Lizenzkosten für die ESS/MSS-Anwender, sofern ein Mitarbeiter nicht bereits einen anderen SAP-User hat. Außerdem müssen Unternehmen eigene personelle Ressourcen bereitstellen, die Projekt und Rollout begleiten.

E-3: Welche Unterstützung bietet Consodalis bei der Einführung?

Blumendorf: Wir analysieren im Vorfeld, in welchen Bereichen unseren Kunden am meisten „der Schuh drückt“, und machen daraufhin einen Vorschlag, welche Szenarien im ersten Schritt eingeführt werden sollten. Dabei fließen natürlich unsere Erfahrungen aus vielen anderen erfolgreichen ESS/MSS-Einführungsprojekten und die Ideen anderer Kunden ein.

Dies hilft den interessierten Unternehmen, das Thema nochmals aus anderer Perspektive zu betrachten und neue Impulse aufzunehmen. Ein Beispiel ist der aktuelle Trend zu Kiosk-Systemen, die die HR-Self-Services auch für die produzierenden Betriebe immer interessanter machen.

Was immer sehr gut ankommt, sind die Live-Demos, die wir den Kunden vor Ort im Rahmen der Entscheidungsfindung anbieten. Dabei führen wir mit Erlaubnis bestehender Kunden deren Lösungen vor. Diese Live-Demos gewähren Interessenten einen wesentlich fundierteren Einblick als die üblichen Power-Point-Präsentationen.

E-3: Wie gestaltet sich Ihre Zusammenarbeit mit SAP?

Blumendorf: Die Kooperation klappt hervorragend. Zunächst schauen wir, welche ESS/MSS-Standardszenarien von SAP für die Kundenanforderungen geeignet sind, und passen diese bei Bedarf individuell an. Erst wenn der SAP-Standard nicht ausreicht, entwickeln wir kundeneigene Szenarien. Dabei nutzen wir natürlich Best Practices, basierend auf bereits erfolgten Implementierungen.

www.consodalis.de



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

Die wichtigsten
Veranstaltungen
der freien SAP-
Community.

SCM 4.0: die Durchdringung der Industrie und des Handels durch IT

Am laufenden



Nach mehr als drei Jahrzehnten ist der Begriff „Supply Chain Management“ bedeutsamer als jemals zuvor: Zunehmende Globalisierung, immer komplexer werdende Geschäftsbeziehungen, ein volatiles Marktumfeld und die Notwendigkeit von hoher Reaktionsgeschwindigkeit bei sich ändernden Bedingungen stellen große Herausforderungen dar.

Dr. Martin Kreutz, Consulting Manager, und Jürgen Löhle, Geschäftsführer der Consilio IT-Solutions, erläutern im Gespräch mit Peter Färbinger, wo die SCM-Anforderungen liegen und wie Lösungen hierzu im SAP-Umfeld aussehen.

© Peshkova, Shutterstock.com

Band



» Unsere Template-Lösungen bündeln unser langjähriges Expertenwissen zur optimalen Gestaltung von branchenspezifischen Prozessen mit Fokus auf werthaltige, einzeln adaptierbare Bausteine mit Referenzcharakter. «

Jürgen Löhle, Geschäftsführer der Consilio IT-Solutions.

ßend im SAP ERP nahtlos fortsetzen. Ergänzt wird dies durch die Möglichkeit, sämtliche Aktivitäten in der Supply Chain über das System zu koordinieren sowie die Performance der Prozesse über geeignete Analysemöglichkeiten und Kennzahlen zu verfolgen. Kreutz betont: „Die Vorteile eines integrierten Systems liegen auf der Hand – Geschäftsprozesse lassen sich durchgängig und intelligent in einem System abbilden.“

Warum scheuen sich dann Unternehmen oft noch vor der Einführung einer SCM-Lösung? „Viele haben Respekt vor den organisatorischen Änderungen sowie der möglichen Komplexität und dem Aufwand einer solchen Lösung“, erläutert Kreutz. SAP und viele ihrer Partner haben darauf mit vordefinierten Szenarien beziehungsweise Einstiegspaketen mit fest definiertem Umfang reagiert. Diese Rapid Deployment Solutions der SAP zielen dabei auf sicher kalkulierbare und schnelle Einführung der wichtigsten Funktionen. Nach dem ersten Schritt lassen sich die Lösungen gemäß den wachsenden Ansprüchen flexibel erweitern. ▶

Die Globalisierung, ein Konzentrationsprozess und das Thema Industrie 4.0 führen in vielen Unternehmen zu hohem Konkurrenzdruck. Zusätzlich lässt der Abbau von Handelsbarrieren die Ländergrenzen durchlässiger werden – globale Märkte sind heute Wirklichkeit. Verstärkt wird der Konkurrenzdruck in vielen Branchen durch den Glauben an ein ungebrochenes Wachstum. In den vergangenen Jahren aufgebaute Überkapazitäten müssen administriert werden. Zudem hat sich das Marktumfeld über die vergangenen Jahrzehnte stark verändert: Der Wandel vom Verkäufer- zum Käufermarkt führt zu einer stark ausgeprägten Kundenorientierung. „Heute ist es überlebenswichtig, dem Kunden die gewünschte Flexibilität mit individualisierten Produkten und Dienstleistungen zu bieten. Die Folge sind verkürzte Produktlebenszyklen bei steigender Variantenzahl“, erklärt Martin Kreutz im E-3 Gespräch. „Ebenso essenziell sind kurze Lieferzeiten und hohe Termintreue.“ Gleichzeitig steigt aber auch der Kostendruck und damit die Anforderung an effiziente Prozesse in Beschaffung, Produktion und Distribution. Agilität ist gefordert!

Gegenstrategie: Fokussierung

Den genannten Herausforderungen begegnen viele Unternehmen mit einer zunehmenden Fokussierung auf die Kernkompetenzen. Im Zuge dessen steigt der Vernetzungsgrad in der Lieferkette, die Geschäftsbeziehungen werden komplexer und agiler. Zur Komplexität paart sich Dynamik, die Unternehmen aufgrund des wachsenden Wettbewerbs heute dazu zwingt, schneller und anpassungsfähiger zu sein als je zuvor. „Klassische lineare Lieferketten verwandeln sich in adaptive, globale Supply Chains. Mehr denn je sind somit die heutigen Supply Chains Einflüssen ausgesetzt, die kaum noch vorhersagbar sind“, beschreibt Kreutz die aktuelle Situation. Supply Chain Management wird heute in vielen Unternehmen als erfolgversprechende Managementstrategie angesehen.

Immer mehr Unternehmen erkennen, dass interne Restrukturierungsmaßnahmen an ihre Grenzen stoßen und

der wirtschaftliche Erfolg sowie die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit vor allem durch die unternehmensübergreifende Optimierung der Wertschöpfungskette bestimmt wird. „Wenngleich die Herausforderungen und die Methoden, ihnen zu begegnen, vielfach bekannt sind, setzen längst nicht alle Unternehmen diese auch konsequent ein“, stellt Kreutz fest. „Die größte Baustelle ist dabei sicherlich, Schwankungen in Beschaffungs- und Absatzmärkten frühzeitig zu erkennen und geeignet zu reagieren. Aber auch in den internen logistischen Abläufen schlummern oft noch Potenziale.“ Auf der anderen Seite erwarten viele eine weitere Steigerung der Komplexität in der Logistikkette und damit wachsende Herausforderungen. „Hier gilt es anzusetzen, um die Chancen zu nutzen“, meint Kreutz.

Materialfluss 4.0

Auf dem 23. Deutschen Materialfluss-Kongress dieses Jahr in der TU München, Fakultät für Maschinenwesen, war bereits von Materialfluss 4.0 die Rede. Das Kongressthema war „Logistik als Fundament für Industrie 4.0“. Fast alle Teilnehmer waren sich einig, dass ein Unternehmen seine Ressourcen zu jeder Zeit optimal nutzen muss, und im Supply Chain Management geht es um die Etablierung von Prozessen, mit denen Wertschöpfungsketten entsprechend gesteuert werden. IT-Systeme sind dabei ein kritischer Erfolgsfaktor. Wertschöpfungsorientierte Auftragsabwicklung komplexer Auftragsnetze über die komplette Supply Chain scheint das Gebot der Stunde zu sein. Traditionelle Softwarelösungen reichen im Umfeld heutiger Supply Chains längst nicht mehr aus. Was Unternehmen jetzt benötigen, ist eine anpassungsfähige Technologieplattform, die das volle Spektrum zukünftiger Herausforderungen abdeckt und mit den neuen Aufgaben mitwachsen kann. SAP bietet mit der Business Suite eine solche Plattform.

Mit dem Advanced Planner and Optimizer (APO), dem Planungswerkzeug innerhalb SAP SCM beziehungsweise der Business Suite, werden alle Planungsebenen umfassend abgedeckt. Die Ausführung der Planung lässt sich anschlie-

„Das Wichtigste bei einer Einführung ist die Auswahl des richtigen Projektpartners, der die Geschäftsanforderungen genau versteht“, unterstreicht Kreutz im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Färinger. „Dabei ist sowohl die Konzentration auf die wesentlichen erfolgbringenden Schritte als auch der Blick auf das Gesamtbild – die mögliche Ausbaustufe – der Kundenlösung essenziell.“

Transparenz & Consilio-Add-ons

Eine der großen Stärken von SAP SCM ist die Online-Verfügbarkeit aller relevanten Daten innerhalb der kompletten Supply Chain über das Modul APO. „Tritt irgendwo im Netz ein Problem auf, zum Beispiel Verspätung, Materialunterdeckung, Überlast oder Ähnliches, liefert das System sofort eine Ausnahmemeldung und der Disponent kann reagieren“, erklärt Kreutz. „Damit sind Störeinflüsse auch in einer mehrstufigen Fertigung jederzeit unter Kontrolle.“ Ergänzt hat Consilio diese Funktionalität durch ein Add-on, welches neben einer möglicherweise entstandenen Verspätung auch die Ursache hierfür anzeigt. Und Kreutz fügt hinzu: „Mit unserem Add-on zur Fehlteileanalyse ist sofort erkennbar, welche Komponente oder welcher Engpass die Verspätung verursacht und welcher der kritische Beschaffungspfad für die rechtzeitige Belieferung des Kundenauftrags ist. Unsere Kunden erachten die Fehlteilliste als ein wichtiges Arbeitsmittel bei der regelmäßigen Überwachung der Materialverfügbarkeit.“

Die Architektur des Systems eröffnet aber noch mehr Möglichkeiten. Mit der vollständigen Transparenz in der Supply Chain über alle bestandsführenden Einheiten sowie der Vorschau auf Materialzuläufe und Abgänge sollten obsolete Bestände der Vergangenheit angehören. Zudem werden Unternehmen mit einem Add-on der Consilio in die Lage versetzt, obsolete Bestände auch ohne Festlegung aller möglichen Umlagerungsbeziehungen zu erkennen und zu reduzieren.

Verändern, erkennen, reagieren

Eine integrierte Planung über alle Ebenen von Absatz, Umsatz über Produktion und Personal bis hin zum Unternehmensergebnis konsistent und effizient durchzuführen, stellt die meisten Unternehmen vor eine große Herausforderung. Gesteigert wird dies noch durch die Notwendigkeit, aufgrund von häufigen Änderungen im Marktumfeld diese Planung unter Einhaltung der Konsistenz schnell und flexibel anpassen zu können. So hat das Krisenjahr 2009 in den meisten Unternehmen die Planungsprozesse und die Forecast-Fähigkeit auf eine harte Probe gestellt. Gut aufgestellt waren die Unternehmen, die auf integrierte Planungsprozesse gesetzt haben.

Consilio begleitet Unternehmen beim Übergang von einer reinen Produktionsplanung beziehungsweise Standard-S&OP (Sales and Operations Planning) zu einem vollständig integrierten Managementprozess innerhalb der Supply Chain. Grundlage ist die Analyse der unterschiedlichen Planungsansätze sowie deren Grundlagen und Zielsetzungen. Das Ziel ist dabei eine optimale Balance der produktionsseitigen Supply Chain, der absatzseitigen Demand Chain und die Integration in die Finanzplanung. „Durch die erfolgreiche Einführung einer integrierten Planung verzeichnen unsere Kunden eine Verbesserung ihrer Kennzahlen unter anderem für Lieferfähigkeit, Liefertreue und Working Capital“, bewertet Holger Mergner, Consulting Manager, den Ansatz der Consilio.

Optimieren & simulieren

Eines der wichtigsten Leistungsmerkmale moderner Advanced-Planning-and-Scheduling-Solutions (APS) wie APO ist neben der Bedarfsplanung die Berücksichtigung und Planung finierter Kapazitäten. APO bietet hier ein umfassendes Spektrum von Methoden zur Optimierung von Produktions- und Beschaffungsplänen sowie der Simulation unterschiedlicher Szenarien. Im Bereich der Optimierung stehen hoch entwickelte Verfahren zur Verfügung, die unterschiedlichste Zielkriterien sowie Nebenbedingungen berücksichtigen. Leistungsfähige Prognosemodelle mit der Möglichkeit der automatischen Modellauswahl stehen dem Absatzplaner zur Seite. „Die Methoden sollten aber nicht als Black Box eingeführt werden“, warnt Kreutz im E-3 Gespräch, „sondern erfordern in der Regel ein genaues Verständnis der betriebswirtschaftlichen Anforderungen. Zudem ist die Nachvollziehbarkeit der Planung des Systems für Akzeptanz extrem wichtig.“ Aus Projekterfahrungen haben sich immer wiederkehrende Anforderungen herauskristallisiert, zu denen die Consilio vorkonfigurierte Lösungen formuliert hat. „Für spezielle Anforderungen haben wir den Standard erweitert und eigene Add-ons entwickelt“, fügt Ralf Bernhard, Partner, hinzu.

„Ein Beispiel hierfür ist unsere Consilio-Lösung für die Mill-Industrie zur Konfiguration und Planung mit Merkmalen wie Längen, Breiten und Gewichten mit Anbindung an Verschnitt-Optimierungen, die wir Kunden aus den Bereichen Kabel, Holz, Papier, Glas und Stahl anbieten.“ (Anm. d. Red.: SAP Industrielösung Mill steht für die Papier-, Textil-, Stahl- und Kabelindustrie.) Einstiegsszenarien können durch die Rapid Deployed Solutions der SAP beispielsweise für die Bereiche Absatz-, Produktions- und Feinplanung und Auftragsbestätigung realisiert werden oder durch vorkonfigurierte Lösungen, wie sie Consilio zum Beispiel für Serienfertiger im Maschinenbau anbietet.

Versprechen bei der Auftragsannahme

Neben kurzen Lieferzeiten und höchstmöglicher Flexibilität ist es mindestens genauso wichtig, die dem Kunden gemachten Zusagen auch einzuhalten. Auf Basis der im APO vorhandenen Echtzeit-Daten und der Möglichkeit der simulativen Einplanung von Aufträgen über das gesamte Netz können vor Auftragsannahme zuverlässig Termine, Kapazitäten und Materialverfügbarkeit geprüft werden. Auf diese Weise werden Engpässe bereits vor der Auftragsbestätigung sichtbar, Zusagen werden erst gemacht, wenn sie auch wirklich haltbar sind. APO kann die Machbarkeit beliebig detailliert prüfen. Angefangen von einer globalen Prüfung nach ATP-Logik können Kapazitätsgrenzen, Restriktionen in der Produktion sowie Versand- und Transportprozesse berücksichtigt werden.

Mit zunehmender Komplexität der Supply Chain und wachsender Anzahl von beteiligten Partnern steigt auch der Anspruch an die Transparenz und die Koordination von Aktivitäten innerhalb der Supply Chain (siehe oben). Dies schließt selbstverständlich die erweiterte Supply Chain – das heißt die Partner – mit ein. Ereignisse können systemgestützt zum Beispiel über elektronischen Workflow weitere Folgeaktivitäten auslösen. Neben der Koordination von Prozessen spielt auch das Messen der Performance von Prozessen eine wichtige Rolle. Das Spektrum umfasst hierbei operative Kennzahlen wie Durchlaufzeiten in der Fertigung, Liefertreue, Bestands-Level etc. sowie strategische KPIs, aus denen Unternehmensentscheidungen abgeleitet werden (Key Performance Indicator). Die integrierte Lösung der SAP bietet hier alle Möglichkeiten.

Passgenaue Branchenausrichtung

Sowohl ERP- als auch SCM-Produkte haben sich in den vergangenen Jahren zunehmend von standardisierten Applikationen zu maßgeschneiderten Lösungen gewandelt, die die spezifischen Bedürfnisse der jeweiligen Branche berücksichtigen. Insbesondere im Bereich Planung sind die Prozesse in den meisten Unternehmen sehr individuell – mindestens aber stark branchenspezifisch. Daher hat SAP schon vor Langem ihre Branchen-beziehungsweise Industrielösungen entwickelt. „Auch wir wissen, dass jede Branche ihre gesonderte Betrachtung erfordert“, fügt Löhle hinzu und unterstreicht: „Daher ist es für den Erfolg von Projekten eminent wichtig, die Prozesse der einzelnen Branchen in der Tiefe zu verstehen, um die Geschäftsanforderungen optimal abbilden zu können.“

Aufgrund Basis seiner langjährigen Erfahrung hat Consilio Industrie-Lösungen für Serienfertiger im Maschinen-

Komponenten- und Gerätebau, Projekt- und Einzelfertiger, Massenfertiger und Mill-Industrie konzipiert und realisiert um eine effiziente Implementierung zu ermöglichen. Die Lösungen bündeln Expertenwissen zur optimalen Gestaltung von branchenspezifischen Prozessen auf Basis von SAP-Standardsoftware. Zum Teil sind fachliche Speziallösungen für die Anforderungen ausgesuchter Anwendergruppen wie zum Beispiel Projektfertigung, Modell-Mix-Planung, Blockplanung, merkmalsbasierte Planung, Auftragszentrum etc. realisiert. Zum anderen fokussieren die Lösungen auf Prozessthemen wie Heijunka, Just-in-time, Kanban, Lieferantenanbindung etc. Und Löhle fügt hinzu: „Der Kunde erhält auf diese Weise Planungssicherheit durch klar definierte Prozesse und Funktionen zur Evaluierung von Nutzenpotenzialen.“

„Dort, wo der Standard die Kundenanforderungen nicht vollständig abdeckt, ergänzen wir die Lösung durch zugeschnittene Zusatzfunktionalitäten in Form von Add-ons“, erklärt Löhle. „Dabei achten wir immer darauf, dass unsere Add-ons sich nahtlos in die Philosophie des Produkts einfügen.“

Change Management

Die Einführung oder der Ausbau von Supply Chain Management impliziert zwangsläufig auch immer Veränderung



» Consilio bietet an verschiedenen Stellen sinnvolle Erweiterungen des Standards an, die sich nahtlos in die grundsätzliche Philosophie des Produkts einfügen. «

Dr. Martin Kreutz, Consulting Manager bei Consilio IT-Solutions.

im Unternehmen. Die erfolgreiche Bewältigung dieses Wandels stellt einen kritischen Erfolgsfaktor in einem SCM-Projekt dar. „Entscheidend sind hierbei die frühzeitige Berücksichtigung und Einbindung aller Beteiligten“, betont Kreutz, „wirklich nachhaltige Verbesserungen können ohnehin nur durch die eigenen Leute vorangetrieben werden.“ Hier überlässt Consilio nichts dem Zufall und so ist ein durchdachtes Change Management fester Bestandteil im Vorgehensmodell.

Was ist am Ende des Tages der Lohn für die Mühe? – Denn ohne Aufwand geht es beim Aufbau einer SCM-Lösung nicht. „Durch engere Planung und genauere Vorausschau erhalten unsere Kunden mehr Transparenz und Planungssicherheit“, erklärt Mergner, „und sie sind in der Lage, bei gleichem Servicelevel und gleicher Lieferperformance eine deutliche Bestandsreduktion zu erzielen.“ Und Kreutz ergänzt: „Die Erzeugung optimierter Pläne in der Feinplanung eröffnet die Möglichkeit zur Steigerung der Produktivität in der Fertigung und Senkung der operativen Kosten.“ Letztendlich profitieren die Unternehmen auch von einer höheren Zuverlässigkeit bei der Auftragsabwicklung und einer besseren Synchronisation der Aktivitäten innerhalb der Supply Chain. „Ein Gewinn, der sich bei unseren Kunden auch durch die Verbesserung der entscheidenden KPIs belegen lässt“, fasst Löhle zusammen.

SAP-APO-Buchtipps



Produktionsplanung mit SAP APO

Autoren: Jochen Balla, Frank Layer, 402 Seiten, 2010, ISBN: 978-3-836216029

Inhalt: Wie wird der Datenaustausch zwischen APO und ECC mittels APO Core Interface (CIF) optimal eingerichtet? Dieses Buch bietet eine fundierte Einführung in die Funktionen, die Anwendung und das Customizing der Produktionsplanung mit SAP APO-PP/DS. Alle grundlegenden Funktionen der Produktions- und Feinplanung werden vorgestellt. Im detaillierten Anhang mit Menüpfaden finden sich SAP-Hinweise und Heuristiken. Diese zweite Auflage wurde zu SAP SCM 7.0 aktualisiert und enthält unter anderem neue Abschnitte zur Variantenkonfiguration mit APO, zu Interactive Sourcing und zur bedarfsplanungs-basierten Feinplanung.

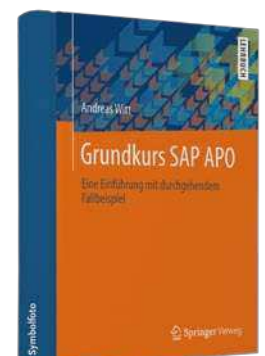
www.sap-press.de

Grundkurs SAP APO

Autor: Andreas Witt, 230 Seiten, 2014, ISBN: 978-3-658036539

Inhalt: Das vorliegende Lehrbuch vermittelt den Umgang mit dem „Advanced Planner and Optimizer“ (APO) anhand eines durchgehenden Fallbeispiels. In Übungen wird die betriebswirtschaftliche Theorie IT-seitig veranschaulicht. Von der Übertragung der Stamm- und Bewegungsdaten zwischen dem ERP- und dem APO-System über die Konfiguration eines überschaubaren Supply Networks, die Erstellung einer Planungsmappe mit unterschiedlichen Zeitreihenverfahren für die Absatzplanung bis zur Erzeugung von SNP- und Produktionsaufträgen werden alle wichtigen Themen ausführlich mit Übungen behandelt.

www.springer.com/springer+viewweg



Herausforderungen mit SCM APO meistern

Den Optimizer optimieren

Unternehmen benötigen fortschrittliche Supply-Chain-Management-Lösungen (SCM), um die Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen. Mit SAP SCM APO steht eine IT-Plattform zur Verfügung, die es Unternehmen ermöglicht, diese Herausforderungen zu meistern. Doch der Respekt vor einer Einführung ist groß.

Scharfer Wettbewerb in globalen Märkten, kurze Produkteinführungszeiten, kurze Produktlebenszyklen, werksübergreifende Produktions- und Lieferantenverknüpfungen und hohe Kundenerwartungen bezüglich Änderungswünschen, Lieferfähigkeit und Liefertreue haben das Supply Chain Management ins Zentrum der Unternehmenssteuerung gesetzt. Mit SCM APO steht eine Plattform zur Verfügung, die es grundsätzlich ermöglicht, diese Anforderungen umzusetzen.

Consilio hat seine Erfahrungen aus einer Vielzahl an SCM-APO-Optimierungen und -Implementierungen gesammelt und diese kontinuierlich in die eigenen Lösungen einfließen lassen, um so eine schnellere Konzeption und Umsetzung zu ermöglichen. Bei der Entwicklung der Lösungen hat der SAP SCM Special Expertise Partner den Blick sowohl auf Skalierbarkeit als auch auf Erweiterbarkeit nach dem Baukastenprinzip gelegt.

Die vier Lösungsansätze

- Funktionale Lösungen für die schnelle Einführung eines Teilbereichs, wie Absatzplanung, Auftragsbestätigung, Produktions- und Feinplanung.
- Industrielösungen mit Voreinstellungen für einen schnellen Einstieg in ein übergreifendes Supply Chain Management zum Beispiel für die taktbasierte Modell-Mix-Planung für Montageprozesse, Projekt- und Auftragsfertigung Blockplanung, etc.
- Generische Lösungen, die ergänzend eingesetzt werden: wie Validierungsprogramme für ERP-Stammdaten, Planungshandbuch, vordefinierte Einstellungen zu Stammdaten, Fehlerteille, etc.
- SCM-Projektvorgehen: klassische Implementierungsmodelle, wie sie für SAP-ERP-Projekte genutzt

werden, lassen sich nur bedingt einsetzen. Agile Methoden wie Scrum und betriebswirtschaftliche Analysen sind effektiver.

Funktionale Lösungen

Die funktionalen Lösungen wie Absatzplanung bauen auf den SAP-Rapid-Deployed-Lösungen (RDS) auf. Damit ist ein schneller Einstieg in SCM APO möglich. Der Fokus liegt weniger in einer Prozessoptimierung als vielmehr in der schnellen Umsetzung von Anforderungen in einem Teilbereich.

RDS-Absatzplanung

Die Absatzplanung ist der Ausgangspunkt des gesamten Planungsprozesses. Dabei wird eine Prognose des Marktbedarfs der Produkte erstellt. Die Absatzplanung ermöglicht die Einbeziehung verschiedener Abteilungen. Sie berücksichtigt verschiedenste Daten aus unterschiedlichsten Quellen, wie den vergangenen Absatz (Historie), Budgets oder Absatzziele, die als Planungsinformationen herangezogen werden.

RDS-Auftragsbestätigung

Das Lösungspaket bietet Unternehmen die Möglichkeit, die Qualität ihrer SAP-ERP-Kundenauftragsbestätigung zu erhöhen. Mit ihr gelingt es, Liefertermine festzulegen, die durch die tatsächliche Produktionssituation verifiziert und damit verlässlich sind.

RDS-Produktions- und -Feinplanung

Mithilfe des übersichtlichen grafischen Leitstandes sind eine Reihenfolgeplanung alternativer Maschinen und das Simulieren von Störungen möglich. Eine lückenlose Auslastung der Anlagen führt zu weniger Stillstandszeiten und erhöht die Produktionsraten. Der Fertigungsleitstand zeigt die aktuelle Planungssitu-

ation als Ergebnis der Bedarfsplanung in SAP ERP an. Eine Ressourcenüberlastung oder eine Einplanung von Fertigungsaufträgen ohne Materialverfügbarkeit wird vermieden.

Vorkonfigurierte Lösungen

Neben den funktionalen Lösungen hat Consilio auch vorkonfigurierte Lösungen für konkrete Industrien konzipiert und realisiert:

Supply-Chain-Planung für den Serienfertiger im Maschinen-, Geräte- & Komponentenbau

Mit SAP SCM APO und den Template-Lösungen für Serienfertiger stehen für die typischen Anforderungen des Maschinen-, Geräte- und Komponentenbaus umfangreiche Lösungen zur Verfügung. Die Erzeugung machbarer Produktionspläne unter Berücksichtigung verfügbarer Kapazitäten, Materialien und anderer Ressourcen wie Fertigungshilfsmittel steht darin im Vordergrund. Die Kannibalisierung von bereits bestätigten Kundenaufträgen wird durch Einplanung von kurzfristig auftretenden Aufträgen und Ersatzteilaufträgen verhindert.

Supply-Chain-Planung für Projekt- und Einzelfertiger

Mit SAP SCM APO und den Templates für Projekt und Einzelfertiger stehen eine Vielzahl an Lösungen zur Verfügung, die ihnen helfen, ihre Supply-Chain-Planung zu verbessern. Aufbauend auf den Lösungen für Serienfertiger bindet die Lösung für Projekt- und Einzelfertiger auch Projekte und Netzpläne in den Planungsprozess mit ein. Über den grafischen Leitstand lassen sich auch komplexe und tiefe Auftragsstrukturen ausgehend von übergeordneten Projekten und Netzplanvorgängen wie Konstruktion darstellen, planen und simulieren.

Supply-Chain-Planung für Massenfertiger/Modell-Mix-Planung

Neben JIS-Konzepten setzt die Automobilindustrie zur Bewältigung der stetig steigenden Anzahl von Varianten auf die Prinzipien der „Glättung und Perlenkette“, mit dem die Produktion geglättet und die Fertigungsreihenfolge von Aufträgen festgelegt wird ein. Das stellt die IT vor besondere Herausforderungen. Die Glättung und Reihenfolge-Bildung gilt als „Herzschlag der Supply Chain“. Viele Prozesse, Funktionen, Systeme und ihre Schnittstellen, von der Produktion über die Planung, Betriebsdatenerfassung und Lagerverwaltung bis hin zu den Vertriebssystemen, aus denen die Aufträge kommen, sind davon betroffen. Dabei kann unter Berücksichtigung von Restriktionen und Kundenwunschtermi- nen eine Auftragsreihenfolge mit Start- und Endterminen ermittelt werden, die bestimmte betriebswirtschaftliche Ziele erreicht. Das können beispielsweise folgende Ziele sein:

- eine gleichmäßige Auslastung der Montagelinie und -stationen
- eine Minimierung der absoluten Terminabweichung
- eine Minimierung der Restriktionsverletzungen

Die Modell-Mix-Planung basiert auf Restriktionen, die sich meist auf Produkteigenschaften oder auch Kundendaten beziehen. Es können dabei Einschränkungen auf sämtliche Produkteigenschaften wie Ausstattungsmerkmale, Farbe, Hubraum, Zylinderzahl, Modell, Bauteiltyp, Leistung und Kunde frei definiert werden. Dazu ist es möglich auf sämtliche Felder und Klassifizierungsdaten am Materialstamm zurückzugreifen.

Supply-Chain-Planung für die Mill-Industrie

Die Mill-Industrien, das heißt die Industriebereiche Metall, Holz, Papier, Textil, Baumaterialien und Kabel, unterscheiden sich von anderen Branchen vor allem dadurch, dass die Materialien durch eine große Anzahl von Merkmalen und Materialvarianten gekennzeichnet sind. Die SAP-Mill-Products-Lösungen erweitern ein ERP-System und SCM-APO-System um branchenspezifische Funktionen für die komplexen Anforderungen der Mill-Industrien. Die Consilio-Lösung der merkmalsbasierten Planung bietet vordefinierte Einstellungen zu Stammdaten in SAP ERP und SCM APO sowie einen vor-konfigurierten Planungslauf. Die Lösung bietet eine einfache Möglichkeit Merkmale über Customizing aus der Planung auszuschließen, wenn diese aufgrund

kundenindividueller Anforderung nicht berücksichtigt werden sollen. Für eine interaktive Planung wurde die Ressourcen- und Feinplantafel modifikationsfrei um Merkmalsdaten erweitert, sodass der Planer sämtliche für den Planungsprozess notwendigen Informationen auf einen Blick zur Verfügung hat.

Generische Add-ons

Neben den industriespezifischen Templates hat Consilio generische Add-ons realisiert, die, falls Bedarf besteht, in jeder SCM-APO-Implementierung genutzt werden können:

Stammdaten- und Prozessanalyse

Es ist wichtig, bereits frühzeitig zu erkennen, wie die Stammdaten im ERP genutzt werden, da SCM APO nicht mit allen Stammdatenkonstellationen des SAP ERPs zurechtkommt. Hierzu hat Consilio ein Validierungsprogramm entwickelt, in dem SAP-ERP-Stammdaten geprüft werden. Daraus lassen sich Maßnahmen für die SCM-APO-Implementierung ableiten. So wird beispielsweise geprüft, ob Lagerortdisposition, verbrauchsgesteuerte Disposition, Kanban, Direktfertigung oder Lohnbearbeitung eingestellt ist, und welche Pufferzeit



Der sichere Weg zum erfolgreichen Supply-Chain-Management-Projekt: aus der Praxis und mit Unterstützung von Consilio.

ten im Materialstamm oder auch in den Arbeitsplänen hinterlegt sind. Außerdem wird abgefragt, ob parallele oder alternative Folgen im Einsatz sind und welche Auswirkungen diese auf eine Planung im APO haben.

Integration SAP ERP und SCM APO

Für die Integration von Stamm- und Bewegungsdaten mit SCM APO hat SAP das Core Interace (CIF) entwickelt. Über das CIF werden die Daten überwiegend online übertragen. Für die technische Konfiguration, die Festlegung der zu übertragenden Daten sowie die Reorganisation und Konsistenzprüfung hat Consilio einen Guide entwickelt, in dem die Einrichtung und der Betrieb einfach und strukturiert beschrieben sind.

Fertigungshinweise

SCM APO bietet vielfältige Möglichkeiten Aufträge zu planen. Allerdings besteht keine Möglichkeit, beginnend vom Vertrieb über die Planung bis hin zur Fertigung, Aufträge mit Notizen über Kundenwünsche, planerische Informationen und Hinweise zur Fertigung zu erfassen. Mit den Fertigungshinweisen können über den gesamten Auftragsabwicklungsprozess vom ERP und APO Notizen zu Aufträgen erfasst, verändert und in der Fertigung ausgegeben werden.

Fehlteilliste

Den Überblick über Fehlteile und damit mögliche Risiken in der Fertigung zu erhalten, ist für Unternehmen absolut essenziell. Die Consilio-Lösung hierzu besteht aus mehreren Teilen und ist vollständig in SCM APO eingebettet. Die Fehlteilliste stellt das komplette Netz aus Zugängen und Bedarfen dar. Für ihre Darstellung können alle Bestandselemente gefiltert werden. Der kritische Auftrag ermittelt sich über den kritischen Starttermin und wird in der Auftragsstruktur markiert.

Auftragsstruktur

Hersteller von Produkten mit hohem auftragsspezifischen Konstruktionsanforderungen, einer hohen Fertigungstiefe und einer Vielzahl von zu planenden Teilen benötigen eine transparente Sicht auf die Auftragsstruktur.

Consilio hat basierend auf der SCM-APO-Feinplantafel eine modifikationsfreie und vollständig in SAP integrierte Lösung entwickelt, die bei der Planung von Produkten mit komplexen Auftragsstrukturen folgende Vorteile bietet: vollständige übergreifende Darstellung von Auftragsstrukturen, vereinfachtes Monitoring des Produktionsstatus durch grafische Unterstützung und Ausnah-

mehandling. Ausgehend von einem beliebigen Kunden-, Projekt- oder Produktionsauftrag werden beim Aufruf der Feinplanungstafel sämtliche Aufträge selektiert und eine übersichtliche und geordnete „Treppenstruktur“ gebildet. Verschiebungen der Vorgänge bzw. Aufträge innerhalb dieser Treppenstruktur weisen den Planer direkt auf eine terminliche Verspätung in den einzelnen Vorstufen hin.

SCM-Projektvorgehen

Klassische Implementierungs- und Projektmanagementmodelle, wie sie für ERP-Projekte genutzt werden, lassen sich nur bedingt für komplexe SCM-Vorhaben einsetzen.

Agile Methoden sind hier effektiver. Die meisten innovativen SCM-Projekte sind zu komplex, als dass sie durchgängig planvoll umgesetzt werden und allein ständig verfügbares Feedback den Erfolg sichert. Mit einem agilen Ansatz wird vermieden, die anfänglich gegebene Komplexität von SCM-Vorhaben durch einen noch komplexeren Plan zu steigern. Der empirische, iterative und inkrementelle Ansatz von agilen Methoden hilft, Erkenntnisse aus der Analyse von Prozessen, Funktionen, Durchlaufzeiten, des Materialflusses sowie des Bestands- oder Wertstroms in SCM-Projekte einfließen zu lassen. Analyse, Anpassung und Umstellung in mehreren Iterationen zur Reduzierung der Komplexität und unmittelbarer Test und Feedback stehen am Ende jeder Iteration.

„Unsere Erfahrung zeigt, dass die Stärken des agilen Vorgehens sich insbesondere dann zeigen, je mehr sich die optimale Lösung erst im Umsetzungsprozess herauskristallisiert und je komplexer das Projekt ist“, resümiert Consilio-Geschäftsführer Jürgen Löhle.

Für die Analyse und Harmonisierung von Prozessen beziehungsweise die Überprüfung des Harmonisierungsgrads sowie des Designs von Soll-Zuständen setzt Consilio auf ein in der Praxis erprobtes Vorgehensmodell. Dieses richtet Consilio auf die konkrete Zielsetzung des Projekts aus und setzt auf einen pragmatischen und transparenten Ansatz, um Verständnis und Akzeptanz bei den Projekt- und Prozessbeteiligten sicherzustellen.

Als einen der wichtigsten Punkte bei der Analyse und Modellierung von Prozessen erachtet Consilio die Wahl der richtigen Beschreibungs- und Detaillierungsebene. Ebenso wie die Zerlegung in die richtigen Bausteine beziehungsweise Prozessschritte ist dies essenziell für die Nachvollziehbarkeit des Modells. Die Auswahl der einzusetzenden Werkzeuge steht dabei an zweiter Stelle.

Interview:

Was bietet SAP im Bereich Supply Chain Management (SCM) und wie können Unternehmen ihre Wettbewerbssituation damit verbessern? E-3 sprach mit Consilio-Geschäftsführer Jürgen Löhle und Consulting Manager Martin Kreutz über die Zeit, als APO-Einführungen noch ein Abenteuer waren, die Herausforderungen von heute und eine Zukunft, in der Geschwindigkeit und Anpassungsfähigkeit wichtiger sein werden als Genauigkeit und Detailtreue.

E-3: Herr Kreutz, wann sind Sie zum ersten Mal dem Begriff Supply Chain Management begegnet?

Martin Kreutz: Das war im Jahr 1998, als ich bei einem früheren Arbeitgeber für die Entwicklung kundenindividueller Scheduling-Lösungen im Bereich der Stahlverarbeitung verantwortlich war. Damals war SCM noch durch Schlagworte wie „globale Koordination der Supply Chain“ und „Economies of Scale and Scope“ geprägt. Das Jahr 1998 würde ich als den Höhepunkt des Trends für Advanced-Planning-Systeme sehen. Zu dieser Zeit wurde der Markt noch von i2 als größtem Anbieter und Manugistics auf Platz zwei beherrscht. Damals existierte APO im Release-Stand 1.1. bzw. 2.0 und lief im Rahmen von Scope (Supply Chain Optimization, Planning und Execution) als SCM-Initiative beziehungsweise als eines der New-Dimension-Produkte von SAP. Den ersten intensiven Kontakt hatte ich mit APO 3.1 während eines Einführungsprojekts im Jahr 2003. APO-Einführungen waren damals auch aus technischer Sicht noch ein gewisses Abenteuer. Im Release-Stand 7.x muss man darüber nicht mehr nachdenken.

E-3: Was glauben Sie, waren die Hauptgründe für den Erfolg des Produkts?

Kreutz: Die nahtlose Integration zum ERP-System ist ein unschlagbares Argument. Insbesondere wenn es um Produktions- und Feinplanung bis auf Detailebene geht, bei der die Aktualität von Rückmeldungen aus der Fertigung eine Rolle spielt, kommt man an einer Online-Schnittstelle, wie sie zwischen SAP ERP und SCM APO besteht, nicht vorbei. Ein weiteres wichtiges Argument ist die hoch entwickelte Technologieplattform, auf der SAP mit ihrer Business Suite aufsetzt. Neben SAP gibt es insbesondere in Deutschland kaum einen Anbieter, der dieses Spektrum in dieser Breite und Tiefe abdecken kann.

Entscheidende Planungsebenen

E-3: Welche Punkte sollen beim Einsatz von SCM besonders beachtet werden?

Kreutz: Die Einführung neuer SCM-Prozesse ist sehr unternehmensspezifisch und erfordert ein hohes Augenmerk auf organisatorische Anpassungen. Gerade die Wahl der richtigen Planungsebenen und der Aggregationslevel ist entscheidend. Was hilft eine theoretische hundertprozentige Planungs- und Detailgenauigkeit, wenn die resultierende Komplexität in der Praxis nicht beherrschbar ist und die erforderliche Qualität der Daten nicht darstellbar ist. Denn eine tiefere Detaillierung geht in der Regel mit höheren Anforderungen an die Datenqualität einher – ein Zusammenhang, der in der Praxis oft übersehen wird. In Zukunft werden meines Erachtens eher Geschwindigkeit und Anpassungsfähigkeit im Vordergrund stehen als übertriebene Forderungen an Genauigkeit und Detailtreue. Auf der Shop-Floor-Ebene schlummern viele ungenutzte Potenziale, die durch Optimierung und Simulation ausgeschöpft werden können, wenn die richtigen Details berücksichtigt werden. Besonders die anwendungsspezifischen Verfahren wie Modell-Mix-Planung, Blockplanung oder die Integration von Projektaufträgen in die Planung können hier einen signifikanten Effizienzgewinn bieten. Hier ist allerdings abzuwägen, in welchen Bereichen und auf welchen Horizonten eine globale Optimierung sinnvoll ist und wo man eher auf lokale adaptive Verfahren setzen sollte.



E-3: Was sollte man bei der Auswahl eines möglichen Projektpartners beachten?

Kreutz: Die genannten Punkte haben weitreichende Auswirkungen auf den Erfolg eines Projekts. Daher muss ein potenzieller Projektpartner neben der Beherrschung der einzusetzenden Werkzeuge insbesondere die nötige Erfahrung, das richtige Fingerspitzengefühl und den erforderlichen Weitblick mitbringen. Ich bin davon überzeugt, dass Consilio über die letzten 15 Jahre in zahlreichen SCM-Projekten in unterschiedlichsten Branchen bewiesen hat, dass wir diese Expertise unseren Kunden bieten können. Ähnlich wie SAP mit Rapid-Deployment-Solutions (RDS) und Best-Practice-Lösungen setzen wir dabei Templates und Add-ons gezielt ein, um Projekte an geeigneter Stelle zu beschleunigen und dem Kunden Zusatznutzen zu bieten. Zu unseren Erfolgsfaktoren gehören meines Erachtens besonders das professionelle Projekt- und Change-Management.

E-3: Was erwarten Sie für die Zukunft, welche Trends sehen Sie?

Kreutz: Wie viele andere glaube ich an eine weitere Zunahme der Komplexität der Logistiknetze. Unternehmen müssen ihre Supply Chains noch adaptiver und flexibler gestalten, um erfolgreich und wettbewerbsfähig zu bleiben. Geschwindigkeit und Anpassungsfähigkeit werden noch wichtiger. Das frühzeitige Erkennen von Änderungen sowohl auf der Absatz- als auch Beschaffungsseite und die richtige und schnelle Reaktion darauf gehören für mich zu den entscheidendsten Erfolgsfaktoren, nicht nur in der Zukunft, sondern schon heute.

E-3: Wie sehen Sie SCM-Lösungen, die als Zusatzentwicklungen auf SAP ERP aufbauen oder angebunden werden?

Kreutz: Je nach Szenario können solche Lösungen auch ihre Berechtigung haben, wir bieten ebenfalls Zusatzentwicklungen basierend auf ERP wie beispielsweise das Aufdecken von obsolenten Beständen an. Wenn aber integrierte Planungsfunktionen – angefangen von einer Absatz-/Umsatzplanung im Mittel- und Langfristbereich bis zur Feinplanung oder Transportplanung – auch werks- oder geschäftsbereichsübergreifend gefordert sind, gibt es mei-

nes Erachtens keine Alternative zu einer integrierten Lösung wie der SAP Business Suite. Es gibt kein Add-on, das den gesamten Planungsprozess von einer Absatzplanung, Mittelfristplanung bis hin zu einer Feinplanung und Auftragsbestätigung unterstützt.

Würde man all diese Supply-Chain-Planungsprozesse über individuelle Add-ons abdecken, würden diese Add-ons ein Vielfaches eines SCM APOs kosten. Die Zukunftsaussichten von reinen Nischenanbietern mit isolierten SCM-Lösungen sehe ich insbesondere vor dem Hintergrund von Wartung und Integration eher kritisch. Auch die beiden eingangs erwähnten Anbieter i2 und Manugistics – mittlerweile sind beide aufgekauft – sind im Zuge der Weiterentwicklung der SAP-Lösung weitestgehend in den Hintergrund getreten.

E-3: Sind der umfassende Funktionsumfang und die Komplexität von SCM APO nicht gerade ein Problem?

Jürgen Löhle: Es ist durchaus richtig, dass SCM APO eine sehr umfassende und komplexe Lösung ist und in der Einführung Probleme bereiten kann. Allerdings muss man auch betrachten, dass die Planungsanforderungen in der Fertigungsindustrie meist sehr umfassend sind und nicht mit einfachen Mitteln gelöst werden können. Für eine finite Planung in der Fertigung genügt es oftmals nicht, nur die Fertigungskapazitäten von einem Engpassarbeitsplatz



Dr. Martin Kreutz, Consulting Manager bei Consilio, und Consilio-Geschäftsführer Jürgen Löhle im E-3 Exklusivinterview: SAP-Bestandskunden können eine Verbesserung der Planungsebene mit dem APO aus dem SAP Supply Chain Management erzielen.

zu betrachten. Es sind auch Arbeitsplätze aus vor- und nachgelagerten Fertigungsstufen, Limitierungen bei Fertigungshilfsmitteln, Personalqualifikationen, Abhängigkeiten zu anderen Materialien und Lieferantenkapazitäten zu berücksichtigen. Um diese zu konzipieren und modellieren, bedarf es meist leider sehr viel Zeit und Aufwand. Dadurch kann die Einführung einer finiten Planung ein Mehrfaches an Aufwand bedeuten, was eine infinite MRP-Planung kostet.

E3: Ist das SAP ERP on Hana nicht ein Konkurrenzprodukt zu SCM APO?

Löhle: Hier muss man differenzieren. SAP ERP on Hana ist zunächst im Wesentlichen ein technologisches Thema, das heißt bessere Performance durch eine andere Datenbanktechnologie. Dadurch ändert sich an den funktionalen Möglichkeiten des SAP ERP noch nichts. SAP erweitert den funktionalen Umfang mit ERP on Hana nur in geringem Umfang. SCM APO bietet wesentlich umfassendere Prozesse und Funktionen für die Supply-Chain-Planung. Beispielhaft sind die Planungs- und Optimierungsfunktionen, die eine mehrstufige finite Planung unterstützen, umfassende Möglichkeiten der Verfügbarkeitsprüfung, Blockplanung, Modell-Mix-Planung sowie Kampagnenplanung. Um mit einem ERP on Hana ähnliche Prozesse und Funktionen zur Verfügung zu stellen, müsste SAP mehrere 10.000 Manntage Entwicklung ins ERP investieren, was ich mir nicht vorstellen kann, das dies für SAP wirtschaftlich ist.

E-3: Wird SCM APO durch die SAP noch weiterentwickelt?

Löhle: SAP entwickelt SCM APO einerseits funktional weiter, so werden Erweiterungen über Enhancement Packages ausgeliefert. Mit EHP3 wurden Verbesserungen in der Usability bereitgestellt wie die erweiterte Produktplanung (Enhanced Product Planning – EPP), die eine Webanwendung für die interaktive Produktionsplanung bietet, und Erweiterungen in der Rückstandsbearbeitung. Mit dem ERP-Add-on hat SAP eine einfachere Administration ermöglicht, so ist nicht unbedingt eine getrennte SCM-Installation mehr notwendig. Hana steht ebenfalls als Datenbank für SCM APO zur Verfügung und auch der Live Cache kann, wenn er bisher z.B. auf MaxDB basierte, auf ein SCM-on-Hana-System mit integriertem Live Cache migriert werden. Diese Punkte zeigen uns, dass SCM APO als fortschrittliche Planungslösung bei SAP weiterentwickelt wird und Unternehmen eine hohe Investitionssicherheit bei den SAP-SCM-Lösungen haben.

E-3: Danke für das Gespräch.

Integrierte Lösung für eine einheitliche Planungsmethodik

Harte Nüsse knacken

Projektfertigung bei hoher Variantenzahl und Fertigungstiefe, sichere Termineinhaltung sowie ein funktionierendes Fehlteilemanagement sind Herausforderungen, die sich in der Flugzeugbranche täglich stellen. HYDRO Systems hat sich auf Ground Support Equipment spezialisiert und war auf der Suche nach einer integrierten, flexiblen und ausbaufähigen Lösung für die Terminierung und Sequenzbildung.

Das Ergebnis war eine integrierte Lösung aus SAP ERP und SAP SCM APO für eine effektive Planungsmethodik. In enger Zusammenarbeit mit Consilio ist es gelungen, diese nach einer kurzen Projektphase zu implementieren. „Eine finite Planung in einer auf uns zugeschnittenen externen Lösung hatten wir bereits im Einsatz“, sagt Michael Biegert, Produktionsleiter bei Hydro, „Diese wurde aber unseren Ansprüchen an Funktionalität, Integration mit SAP und zukunftsorientierter Ausrichtung nicht gerecht.“ Da man sich gerade in der Einführung von SAP ERP befand, fiel die Wahl schnell auf SAP SCM APO. Es geht nun, die Planung und Optimierung an die speziellen Bedürfnisse anzupassen. „Mit Consilio hatten wir einen Partner mit langjähriger Expertise und Projekterfahrung bei SAP-Einführungen an unserer Seite“, fügt Hydro-IT-Leiter Daniel Haine hinzu. „In Zusammenarbeit ist es gelungen, alle Anforderungen zu erfüllen und dabei einige harte Nüsse zu knacken.“

Projektdetails

Hydro hatte bereits die Bedarfsplanung in SAP ERP im Einsatz und wollte die Planungsergebnisse unter Berücksichtigung von Kapazitäts- und Materialverfügbarkeit verfeinern. Unter Beibehaltung des Planungslaufs im ERP kommt im APO der Optimierer zum Einsatz, der die genannten Restriktionen über alle Stücklistenstufen hinweg berücksichtigt. So entstehen durch SCM APO ein machbarer Produktionsplan und eine Transparenz vom Kundenauftrag bis zum Kaufteil. Über Ausnahmemeldungen auf besonders kritische Situationen wird die Arbeitslast der Feinplaner reduziert.

Mehrstufige Berücksichtigung von Auftragsprioritäten

Damit kritische Fertigungsaufträge nicht nur beim Planer, sondern auch bei der Optimierung im Fokus bleiben, vergibt Hydro Aufträgen unterschiedliche Prioritäten, die im Rahmen der Optimierung bei Verspätungen unterschiedliche Kosten bedeuten. Für die sichere und durchgängige Berücksichtigung von Auftragsprioritäten ist es wichtig, dass die Prioritäten über das gesamte Auftragsnetz weitergereicht werden und die Zuordnung von priorisierten Zugängen zu den entsprechenden Bedarfen erhalten bleibt. „Consilio hat hierzu ein cleveres Konzept auf Basis von mehrstufigem fixierten Pegging erarbeitet, welches sicherstellt, dass unsere priorisierten Aufträge auch wirklich bevorzugt eingeplant werden“, fügt Biegert hinzu.

HYDRO Systems KG startete 1965 als kleines Maschinenbauunternehmen in Biberach im Schwarzwald. Seit nunmehr fast 50 Jahren entwickelt und produziert das Unternehmen Lösungen für den Bau, die Wartung und die Reparatur von Zivil- und Militärflugzeugen. Das Spektrum umfasst über 35.000 Produkte. Die Stärke des Unternehmens liegt in der Entwicklung von kundenspezifischen Lösungen. Mit über 1200 Kunden in mehr als 100 Ländern ist HYDRO Systems Marktführer für Ground Support Equipment (GSE) und Maintenance Tooling in der Luftfahrtbranche.



» Wir haben in Consilio einen kompetenten und verlässlichen Partner gefunden, dessen Berater uns zuhörten, unsere unternehmensspezifischen Anforderungen erkannten, durch ihre branchenübergreifende Kompetenz pragmatische Lösungsansätze aufzeigten und diese in kürzester Zeit bei uns in SAP implementiert haben. «

Thomas Besch, Geschäftsführer der HYDRO Systems KG

Alle wichtigen Informationen auf einen Blick

Wenn man sich als Planer einen schnellen Überblick über die Planungssituation einer Auswahl von Produkten verschaffen will, ist die Produktsicht im APO das Mittel der Wahl. Hier werden alle planungsrelevanten Daten sowie Ausnahmemeldungen zu Mengen- oder Terminproblemen dargestellt. Weitere Informationen, unter anderem Melde-

bestand, Einkaufs- und Losgrößenparameter, haben ihren Einzug in die Produktsicht gefunden. „Die Produktsicht ist damit für uns zu einem der zentralen Planungswerkzeuge geworden“, so Biegert.

Volle Transparenz über Fehlteile und kritischen Pfad

Der Überblick über Fehlteile und damit über mögliche Risiken in der Fer-

tigung ist für die Überwachung der Materialverfügbarkeit essenziell. „Es reicht uns nicht, nur zu sehen, welche Komponenten noch nicht auf Lager liegen und damit extern beschafft werden oder sich in der Fertigung befinden.“, erklärt Biegert. „Wir wollen den kritischen Auftrag, der für die rechtzeitige Belieferung eines Kundenauftrags relevant ist, im Netz erkennen.“ Die Lösung hierzu ist vollständig in die Kontextsicht der Produktsicht eingebettet, die das komplette Netz aus Zugängen und Bedarfen darstellt. Über einen zusätzlichen Schalter kann hieraus die Fehlteilliste erzeugt werden. Der kritische Auftrag ermittelt sich gemäß der Hydro-Logik über den kritischen Starttermin und wird im Auftragskontext markiert. Zusätzlich hinzugefügte Felder, wie Starttermin, Differenz zwischen Bedarfs- und Verfügbarkeitstermin sowie Bemerkungsfeld, bieten dem Planer alle nötigen Informationen. Die kritische Ressource ist jene, auf der der Auftrag die größte Verspätung aufweist. „Mit diesen Erweiterungen ist für uns der Auftragskontext zu einem wichtigen Arbeitsmittel bei der regelmäßigen Überwachung der Materialverfügbarkeit geworden“, fasst Biegert zusammen.

Erweiterte Planungsfunktionalität

Eine Planungsanforderung war das interaktive terminliche Fixieren und Definieren von Aufträgen. „Der für uns bequemste Weg ist, dies in der Produktsicht zu tun“, erklärt Biegert. „Consilio hat für uns die Planungsmöglichkeiten hier entsprechend erweitert.“ In Time and Budget war Consilio in der Lage, die Anforderungen im SCM APO abzubilden, bestätigt Thomas Besch, Geschäftsführer von Hydro.

www.hydro.aero



Dreibockheber-Satz

Consilio IT-Solutions

Brückenbauer

Consilio ist ein unabhängiges, international tätiges Beratungsunternehmen im SAP-SCM-Umfeld. Proressberatung zur Lösung betriebswirtschaftlicher Herausforderungen umfasst die Strategieentwicklung, die fachliche und technische Konzeption und die vollständige Implementierung mit pragmatischen Lösungen.

Das Unternehmen bietet eine Kombination aus Prozessexpertise, speziellen Branchenkenntnissen und detailliertem Wissen über SAP-SCM-Lösungen. Mit dem integrierten Ansatz ist es möglich, eine Brücke zu bauen – zwischen der Unternehmensstrategie, den daraus resultierenden Prozessen, den zur Unterstützung notwendigen IT-Lösungen und der Kontrolle des laufenden Betriebs. Dabei steht immer das Ziel im Vordergrund, die Geschäftsprozesse des Unternehmens und damit die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Das Beratungs-Know-how ist innerhalb folgender Competence Center gebündelt:

- Supply Chain Management (SCM)
- Product Lifecycle Management (PLM)
- Business Intelligence (BI)
- Technology

Consilio hat sich auf Industrieunternehmen konzentriert und setzt auf Prozessberatung und SAP-Produkte als Plattform für unternehmensweite Lösungen. Die Berater sind hierbei auf einzelne Bran-

chen spezialisiert. Der Fokus liegt auf folgenden Branchen:

- Automobilindustrie
- Maschinen-, Anlagen-, Geräte- und Komponentenbau
- Metall-, Holz-, Kabel-, Glas- und Papierindustrie

Bei den vorkonfigurierten Lösungen für die Fertigungsindustrie wurde auf folgende Punkte besonders Wert gelegt:

- Schnelle und kostengünstige Implementierung durch Customizing und Stammdaten-Guids
- Gestaltung von branchenspezifischen Prozessen auf Basis von SAP-Standardsoftware
- Einzel adaptierbare Prozesslösungen mit Referenzcharakter für die jeweilige Branche
- Zum Teil Realisierung von fachlichen Speziallösungen für ausgesuchte Anwendergruppen, wie Projektfertigung, Modell-Mix-Planung, Blockplanung, merkmalsbasierte Planung, Auftragszentrum. Der Fokus liegt da-

bei auf Prozessthemen, wie Kanban, Just-in-Time, Heijunka, Lieferantenanbindung.

- Klar definierte Prozesse und Funktionen zur Evaluierung von Nutzenpotenzialen.

Add-ons

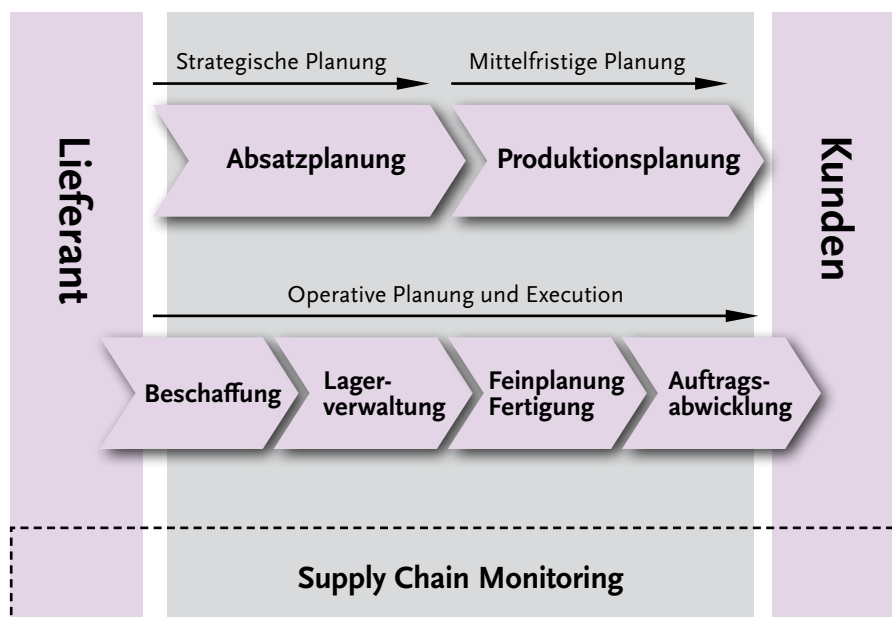
Die Lösungen der SAP decken teilweise nicht alle Anforderungen von Unternehmen ab. Consilio hat in sehr vielen Kundenprojekten bei der individuellen Erweiterung der SAP-Software unterstützt. Daraus sind Add-ons entstanden, deren Einsatz den Entwicklungs- und Wartungsaufwand reduziert und zukünftige System-Upgrades vereinfacht.

Services und Beratungsdienstleistungen

- SCM Assessments für die Bereiche Vertriebs- und Absatzplanung, werksübergreifende Planung, Auftragsabwicklung, Produktionsplanung und -steuerung sowie Fertigung, Lagerung und Versand.
- SAP-Beratung: Von der Strategieentwicklung, dem Business Design über Implementierung und Realisierung bis hin zu kontinuierlicher Optimierung
- SAP-Entwicklung: Planung und Durchführung kundenspezifischer Entwicklungsergänzungen zu den SAP-Lösungen
- SAP-Schulung
- SAP-Workshops & -Infotage
- Consilio Applikation Support hilft dabei, Geschäftsprozesse effizienter und stabiler zu betreiben und ermöglicht es den Kunden dadurch, sich auf die Kernkompetenzen zu konzentrieren.

Kunden

Zu den langjährigen Kunden von Consilio zählen namhafte Firmen wie MTU Aero Engines, EvoBus, Daimler, Klausner, Knorr Bremse, Multivac, Pfleiderer, der Ravensburger Spielverlag, SAP, Hydro und NKT Cables.



Kompetenzfeld: Supply Chain Management (SCM); Design und Optimierung von unternehmensweiten SCM-Lösungen.

PERSONAL2014

Fachmessen für Personalmanagement

Insgesamt über 500 Aussteller
250 Vorträge | 7 Keynotes
mehr als 8.000 Fachbesucher

06.-07. Mai 2014
CCH Hamburg

20.-21. Mai 2014
Messe Stuttgart

Twitter:
#Pnord14

Twitter:
#Psued14

people performance technology®

KEYNOTES 2014



Jaqueline Groher

Expertin für Selbstführung,
Unternehmerin und Autorin
präsentiert von
Speakers Excellence

**Führung 2030: Trends,
Tipps und Thesen**



Andreas Buhr

Präsident der German
Speakers Association, Experte
für Führung und Vertrieb
präsentiert von
German Speakers Association

**Recruiting 3.0 – die
besten Köpfe gewinnen**



Rolf Schmiel

Diplom-Psychologe,
Motivationstrainer
und Redner
präsentiert von
Speakers Excellence

**Wachsen oder Weinen – die dunklen
Geheimnisse der Leistungselite**



Frank Kohl-Boas

Head of HR DACH &
Nordics & Benelux,
Google Germany GmbH
präsentiert von
HR-RoundTable

**New Work mit HR: Mitarbeiter-
orientierte Personalarbeit bei
Google**



Dr. Rupert Felder

Senior Vice President
Global HR, Heidelberger
Druckmaschinen AG
präsentiert von
HR-RoundTable

**Restrukturierung und
Retention: Wertbeitrag von HR
im betrieblichen „Hurrikan“**



Prof. Dr. Dieter Frey

Leiter des LMU Centers
für Leadership & People
Management

**Durch Ethikorientierte Führung zum
Erfolg: Von Immanuel Kant, Karl
Popper und Hans Jonas lernen**



Doreen Molnár

Referat Zukunftsgerechte Gestaltung
der Arbeitswelt, Bundesministerium für
Arbeit und Soziales

**Mehr Aufgaben, weniger Budget:
Personal-Strategien für eine
Verwaltung der Zukunft**

**Keynotes und Vorträge im
Eintrittspreis enthalten!**

Für Geschäftsführer, Personalentscheider und Personalexperten, sowie Trainer, Coaches und Führungskräfte

In Stuttgart zeitgleich und im Preis inbegriffen
CORPORATE
HEALTH
CONVENTION
4. europäische Fachmesse für betriebliche Gesundheitsförderung und Demografie
Mit freundlicher Unterstützung von

HRm.de

Netzwerken Sie mit uns!



Medienpartner



**Sparen Sie 40%
bei Online-Registrierung!**

www.personal-messe.de

ILS Technology & SAP

Echtzeit-Kooperation

Das Telit-Unternehmen ILS Technology und SAP integrieren die M2M-Application-Enablement-Plattform DeviceWise und Hana. Auf dem Mobile World Congress in Barcelona zeigen die beiden Unternehmen Echtzeit-Analysen von M2M-Daten und Daten aus dem Internet der Dinge.

Die AEP stellt M2M-Daten und Daten aus dem Internet der Dinge zur Umwandlung von Transaktionen, für Daten- und Textanalysen sowie für Vorhersagen und dreidimensionale Berechnungen bereit. Durch die Integration können diese Daten nun in Echtzeit mit Anwendungen zusammengeführt werden, wodurch sich Unternehmen neue Erkenntnismöglichkeiten bieten. In einem zunehmend mit Endgeräten und Maschinen vernetzten Umfeld müssen Unternehmen zahllose Entscheidungen auf Basis von Millionen Live-Signalen treffen. Echtzeit-Analysen von M2M-Daten können ihnen dabei helfen, indem sie Informationen aus dem

Internet der Dinge über verschiedene Branchen und Industriezweige hinweg berücksichtigen. Unternehmen erhalten auf innovative Weise tiefe Einblicke in die Bedürfnisse ihrer Kunden, können Geschäftsprozesse erfassen, auswerten sowie automatisieren und damit vorausschauender und effizienter agieren.

„Wir freuen uns sehr über die Kooperation mit SAP“, sagt Fred Yentz, Präsident und Chief Executive Officer von ILS. „Durch die Integration von DeviceWise und Hana können Unternehmen nicht nur Kosten sparen und die Time-to-Market verkürzen. Sie reduziert auch die Komplexität, wenn sie neue Anwendungen auf

Basis des Internets der Dinge entwickeln und Daten von Remote-Geräten analysieren wollen.“ „Das Internet der Dinge bietet Unternehmen ganz neue Möglichkeiten, wenn es darum geht, Geschäftsprozesse zu verbessern, die Effizienz zu erhöhen und neue Geschäftsmodelle voranzutreiben“, sagt Adam Binnie, Global Vice President und General Manager BI Solutions bei SAP. „Unser Ziel in diesem Zusammenhang ist es, führende Technologien für Datenzugriff und -analyse in Echtzeit zu bieten und mit unseren Partnern ein starkes Ökosystem zu schaffen.“

www.ilstechnology.com
www.sap.com

QSC übernimmt Verschlüsselungsspezialisten

Cloud-Investment

QSC, ITK-Anbieter für den Mittelstand, übernimmt 51 Prozent der Anteile des Münchner Verschlüsselungsspezialisten FTAP.

Das 2010 gegründete Start-up bietet eine Reihe von Produkten rund um die hochsichere Übertragung und Speicherung unternehmenskritischer Daten. So können Dateien in unterschiedlichen Sicherheitsstufen, vom SSL-Downloadlink bis zur Ende-zu-Ende-Verschlüsselung, übertragen und gespeichert werden. Die Funktionalitäten lassen sich in bestehende CRM- und ERP-Systeme wie SAP integrieren. Mit der Akquisition intensiviert QSC die Eigenentwicklung cloudbasierter Dienste. „Das Thema Sicherheit spielt spätestens seit der NSA-Affäre eine wichtige Rolle. FTAPI zahlt

mit ihrer eigenen Software-Entwicklung und ihren zeitgemäßen Produkten genau auf dieses Thema ein“, begründet Jürgen Hermann, QSC-Vorstandsvorsitzender, die Akquisition. Der Gesamtmarkt für IT-Security in Deutschland wächst seit Langem stetig mit Wachstumsraten von jährlich fünf Prozent. Den Hauptteil ihrer Anteile erwirbt der SAP Gold Partner QSC vom Lead-investor High-Tech Gründerfonds sowie von Bayern Kapital und den Gebrüdern Mende.

www.qsc.de
www.ftapi.com



Jürgen Hermann ist Vorstandsvorsitzender QSC.

EgoSecure übernimmt FinallySecure

Der deutsche Endpoint-Security-Spezialist EgoSecure übernimmt das Full Disk Encryption Business und die Marke FinallySecure vom Schweizer Softwarehersteller Secude.

Mit dieser Akquisition hat das Unternehmen alle wichtigen Kernkomponenten des Lösungsportfolios in der eigenen Hand und kann flexibler auf neue Marktanforderungen reagieren. Für Secude ergibt sich durch den Verkauf die Möglichkeit, sich voll auf das Kerngeschäft der innovativen Sicherheitslösungen im SAP-Umfeld zu konzentrieren.

Der Verkauf ermöglicht es dem Unternehmen, sich auf Information Rights Management (IRM) im SAP-Umfeld zu fo-

kussieren. Diese neue Technik verbindet die SAP-Welt mit Microsoft AD RMS, um aus dem SAP-Umfeld exportierte Daten im Bereich mobiler und Cloud-Anwendungen sowie on premise sicherzustellen. „Die Konzentration auf den Bereich der SAP-Sicherheit mit der neu entwickelten Halocore-Technologie ist eine wichtige strategische Entscheidung für unser Unternehmen“, erklärt Heiner Kromer, CEO von Secude.

www.egosecure.com/de
www.secude.com/de

Kooperation: Avada und Infotecs

Sichere Firmendaten

Der IT-Sicherheitsanbieter Infotecs erweitert sein Partnernetzwerk und unterzeichnet einen Distributionsvertrag mit dem Security- und Mobility-Anbieter Avada Solutions. Damit baut der Anbieter seine bisherigen Geschäftstätigkeiten in der Schweiz weiter aus.

Neben Infotecs agiert Avada Solutions mit dem Security-Anbieter Fireeye, welcher auf die Abwehr von Cyberangriffen spezialisiert ist. Im Bereich Mobile arbeitet das Unternehmen mit SAP zusammen. Als High-Security-Lösung übernimmt das Schweizer Unternehmen die von Infotecs eigens entwickelte Technologie ViPNet VPN in sein Portfolio.

„Angriffe auf Firmennetzwerke werden zunehmend dynamischer sowie

komplexer und umfassen mittlerweile effektive Strategien, wogegen klassische Tools nicht mehr ankommen“, kommentiert Udo Heinecke, Geschäftsführer der Avada. „Mit Infotecs fanden wir einen Anbieter mit einer proprietären, spezifischen IT-Sicherheitslösung, welche Firmendaten sicher und verschlüsselt von Endpunkt zu Endpunkt überträgt und dabei Angriffe nicht zulässt.“

www.avada.ch
www.infotecs.de

Neue Allianz von SAP-/MS-Beratern

Braun Consult + PSO = Alligate

Nach fast einjähriger Planungsphase haben Braun Consult und PSO, beide Spezialisten im SAP- und Microsoft-Beratungsumfeld, eine gemeinsame Gesellschaft namens Alligate gegründet.

Vertriebsleistungen wurden zentralisiert und somit steht den Kunden ein breites Spektrum an Dienstleistungen aus einer Hand zur Verfügung. Bereits seit Längerem sind Gespräche mit verschiedenen Beratungshäusern und IT-Dienstleistern nicht nur aus der SAP- und Microsoft-Welt im Gange, dieser Allianz beizutreten. Ein Hauptziel von Alligate ist es, dem Wunsch insbesondere größerer Kunden nach Single Source Suppliern entgegenzukommen und somit gleichzeitig als Generalist und als Spezialist auftreten zu können.

www.braunconsult.de
www.pso.de
www.alligate.de

SAP-Teil ausgegliedert



Hans Lösch ist Geschäftsführer der neu gegründeten Supcon.

Der Hockenheimer IT-Dienstleister Real Consulting hat seinen SAP-Bereich ausgegliedert. Supcon, so der Name der Neugründung, wird sich eigenständig auf Beratungs- und Entwicklungsaufgaben rund um das Thema SAP konzentrieren. Inhaber und Geschäftsführer Hans Lösch arbeitete ab Mitte der 80er-Jahre als Mitarbeiter bei SAP und ist seither im SAP-Beratungsmarkt tätig. Er verspricht sich von der neuen Ausrichtung vor allem eine Verbesserung der Marktposition. Das Team soll aufgrund der steigenden Nachfrage weiter ausgebaut werden.

www.realconsulting.de
www.supcon.de

© Ricardo Saravia, Shutterstock.com

Huawei-Studie 2014

Deutschland und China: Bier, Autos und die Große Mauer

Die große Mehrheit der Deutschen erachtet die deutschen Wirtschaftsbeziehungen zu China für ebenso wichtig oder wichtiger als die zu den USA. Dies ist ein Ergebnis der Studie „China und Deutschland – Wahrnehmung und Realität“, die Huawei Technologies veröffentlicht hat.

Die Huawei-Studie 2014 untersucht nach 2012 zum zweiten Mal, wie China von den Deutschen in den Bereichen „Politik und Staat“, „Wirtschaft und Innovation“ sowie „Gesellschaft und Kultur“ wahrgenommen wird und wie Chinesen umgekehrt Deutschland in diesen Bereichen sehen. Dabei werden die Wahrnehmungen durch empirische Befunde und statistische Kennzahlen in einen Gesamtkontext gestellt. Neben der Bevölkerung wurden auch Entscheider aus Politik und Wirtschaft beider Länder befragt. Deutsche nehmen China

vor allem als Wirtschaftsmacht wahr. 37 Prozent der Deutschen assoziieren mit China zunächst den Begriff Wirtschaftsmacht. Entscheider aus Wirtschaft und Politik bewerten die wirtschaftlichen Beziehungen zu China sogar häufiger als wichtiger im Vergleich zu den USA als die allgemeine Bevölkerung. „Insgesamt ist die Einstellung der deutschen Öffentlichkeit gegenüber China ambivalent“, sagt Prof. Patrick Köllner, Direktor des GIGA Instituts für Asien-Studien. „Im wirtschaftlichen Bereich wird chinesischen Produkten internationale Wettbewerbsfähigkeit attestiert.“ Sorge bereite vielen Deutschen Chinas wachsendes politisches und militärisches Gewicht. „Mit Blick auf Politik und Staat in China sehen besonders viele Deutsche die Situation in den Bereichen Menschenrechte, Rechtsstaatlichkeit, freie

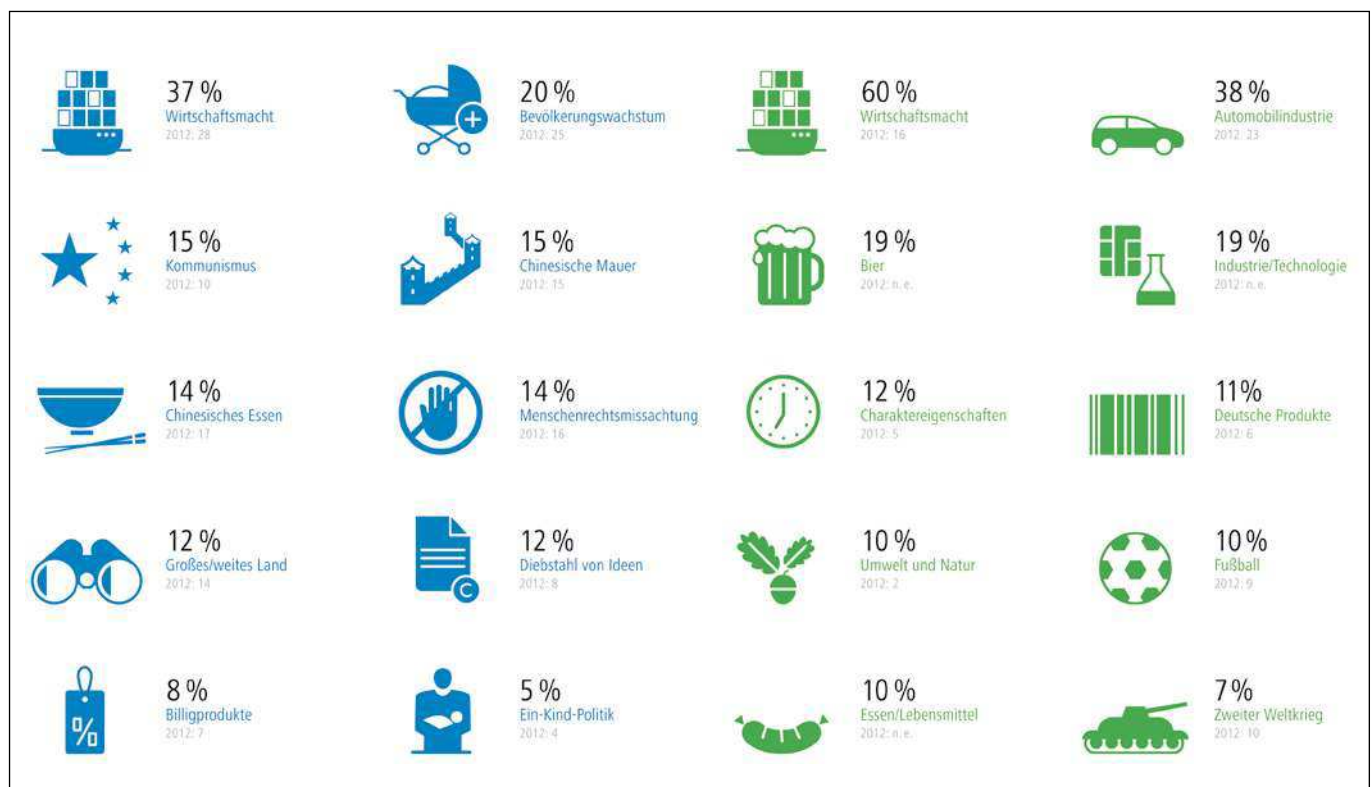
Meinungsäußerung sowie Umgang mit der natürlichen Umwelt kritisch.

Jüngere Deutsche haben positiveres Chinabild

„Dass die jüngeren Befragten ein positiveres Bild von China haben als die älteren, ist ein zentrales Ergebnis der Befragungen im Rahmen der Studie. Die Jüngeren haben aufgrund häufigerer persönlicher Erfahrungen und Berührungspunkte weniger Sorgen vor der fremden Kultur sowie einer möglichen wirtschaftlichen Bedrohung für Deutschland“, sagt Olaf Reus, Mitglied der Geschäftsleitung von Huawei Deutschland.

www.huawei.com/de
www.giga-hamburg.de

DIGI plus Die vollständige Studie und weitere Informationen stehen hier kostenlos zur Verfügung.



Spontanassoziationen: Was Deutsche mit China verbinden (blau) und woran Chinesen beim Stichwort Deutschland denken (grün).

SAP in Asien-Pazifik-Japan

Von Neuseeland bis Vietnam

SAP steigert Umsatz und Marktpräsenz im Banken- und Versicherungssektor in Asien-Pazifik-Japan.

Im Jahr 2013 herrschte allgemeine Aufbruchstimmung auf dem Banken- und Versicherungssektor: Hierzu zählen die verstärkte Nutzung von Mobilgeräten durch Kunden und Mitarbeiter, höhere Erwartungen der Kunden in Bezug auf Service und personalisierte Angebote sowie ein zunehmend umkämpftes und globalisiertes Wettbewerbsumfeld. SAP-Lösungen helfen Kunden dabei, komplexe betriebliche Herausforderungen zu meistern und sich mit anderen Unternehmen zu Netzwerken zusammenzuschließen, um so Wachstumschancen zu nutzen und den Kundenservice zu verbessern. Das Rekordwachstum beim Umsatz im Jahr 2013 war laut SAP ausschlaggebend für den deutlichen Gewinn von Marktanteilen.

„Der Finanzdienstleistungssektor war seit Langem der Grundpfeiler unseres Geschäfts in der Region Asien-Pazi-

fik-Japan. Auf diesem Geschäftsfeld bemühen wir uns ganz gezielt, innovative Produkte zu liefern, die unseren Kunden bei der Lösung ihrer tagtäglichen Geschäftsprobleme helfen“, so Andrew Pitcher, Leiter der Bereiche Financial Services und Strategische Branchen, SAP Asien-Pazifik-Japan.

Zu den wichtigsten Fakten auf dem Sektor zählen:

- Mehr als 20 Banken entschieden sich im letzten Jahr für den Einsatz von SAP-Lösungen, darunter fünf Branchenführer.
- Zehn Versicherungsunternehmen erwarben SAP-Software, einschließlich mehrerer Lösungen für Kernprozesse.
- Auf dem Bankensektor in Australien und Neuseeland sowie auf dem Versicherungssektor in Korea konnten die Marktanteile deutlich gesteigert werden.

China: Agricultural Bank of China

Bei der Suche nach einer Lösung zur Unterstützung der Realwirtschaft und der Entwicklung in ländlichen und städtischen Gebieten fiel die Wahl der Agricultural Bank of China, einer der vier größten Geschäftsbanken in China, auf SAP Sybase Adaptive Server Enterprise und Sybase IQ. Die Bank will ihr umfassendes Geschäftsportfolio und Vertriebsnetz mithilfe einer fortschrittlichen IT-Plattform gewinnbringend nutzen.

Vietnam: VPBank

Die Vietnam Prosperity Bank (VPBank) möchte bis zum Jahr 2017 zu einer der drei wichtigsten Aktiengesellschaften im Privatkundengeschäft in Vietnam gehören. Um dieses Ziel zu erreichen, entschied sich die VPBank für SAP. Ausschlaggebend waren hierbei die Erfahrung der SAP mit Anwendungssoftware sowie die aktuellen Bestrebungen, sich als führender Softwarepartner für die Finanzdienstleistungsbranche in Vietnam zu etablieren.

Neuseeland: Kiwibank

Kiwibank, die größte lokale Bank des Landes, hat sich für Lösungen aus dem Banking-Portfolio von SAP entschieden, um eine größere Zahl von Kunden betreuen zu können. Außerdem sollen die IT-Systeme für die nächste Expansionsrunde gerüstet werden. Mit der neuen Plattform erhält das Geldinstitut die Grundlage für die Erweiterung seines Portfolios von Finanzdienstleistungen. Paul Brock, Chief Executive der Kiwibank, erklärt: „Wir möchten auf das künftige Wachstum der Bank vorbereitet sein und sicherstellen, dass wir über die entsprechenden Backoffice-Systeme und die notwendige Infrastruktur verfügen, um unsere Strategie umzusetzen. Gleichzeitig stellen wir die Weichen, um künftiges Wachstum sowie die immer komplexeren technologischen Fortschritte im Bankwesen zu bewältigen.“

www.sap.de


Andrew Pitcher leitet die Bereiche Financial Services und Strategische Branchen bei SAP Asien-Pazifik-Japan.



Paul Brock ist Chief Executive der Kiwibank.

Itelligence

Prognose: Halbe Milliarde Umsatz

Itelligence schließt das Geschäftsjahr 2013 mit Wachstum bei Umsatzerlösen und Erträgen ab. Das Unternehmen steigerte den Umsatz um 12,3 Prozent auf 457,1 Millionen Euro.

Zu diesem Ergebnis haben sowohl das dynamische organische Wachstum als auch die gute Entwicklung der im vergangenen Jahr übernommenen Unternehmen beigetragen. Der Auftragsbestand stieg um 22,7 Prozent auf 351,6 Millionen Euro. Herbert Vogel, Vorstandsvorsitzender von Itelligence: „Wir sind mit dem Umsatzwachstum und der Entwicklung unseres Unternehmens sehr zufrieden. Besonders stolz sind wir darauf, dass wir in den USA von der SAP im sechsten Jahr in Folge mit dem SAP North America Regional Partner Excellence Top Business All in One Reseller Award ausgezeichnet wurden.“ Mit Blick auf die geografische Verteilung konnte das Unternehmen wiederholt einen besonders starken Umsatzanstieg in Osteuropa verzeichnen. Hier wuchs der Umsatz um 50,3 Prozent auf 48,1 Millionen Euro. Westeuropa erwirtschaftete 2013 ebenfalls einen

deutlichen Umsatzanstieg um 20,8 Prozent auf 104,7 Millionen Euro. Norbert Rotter, Finanzvorstand von Itelligence: „Alle Bereiche und Regionen konnten



Norbert Rotter, Finanzvorstand von Itelligence: „Erstmals haben wir mehr als 3000 Mitarbeiter.“

im Geschäftsjahr 2013 zu diesem guten Umsatzanstieg beitragen. Insbesondere im Bereich wiederkehrendes Geschäft (Recurring Business) ist der Umsatzanteil auf 40 Prozent gestiegen. Erstmals in der Geschichte der itelligence AG haben wir weltweit mehr als 3000 Mitarbeiter – zum Ende des Jahres betrug die Mitarbeiterzahl 3078.“ Die Umsatzerwartung für 2014 liegt bei mehr als 500 Millionen Euro, was einer Steigerung von rund zehn Prozent entsprechen würde.



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

itelligence NTT DATA Business Solutions

Sycor

Leichte Umsatzsteigerung ohne große Einmaleffekte

Der Göttinger IT-Komplettdienstleister Sycor hat seine Umsatzziele für das Jahr 2013 übertroffen und liegt mit 59,4 Millionen Euro leicht über dem Vorjahresergebnis.

Sycor wurde 2013 zum ersten Mal in die Lünendonk-Liste der Top 10 der führenden deutschen mittelständischen IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen aufgenommen. „Wir werden uns bemühen, diesen Platz in diesem Jahr zu verteidigen“, gibt Marko Weinrich, Sprecher der Geschäftsführung von Sycor, das Ziel vor. Auch SAP belohnte Sycor mit der Verleihung des SAP Regional Partner Excellence Award 2013 in der Kategorie Applications. „Dieses Ergebnis ist besonders hoch zu bewerten, da keine so großen Einmaleffekte wie noch 2012 aufgetreten sind“, blickt Weinrich zurück. Vielmehr sei der Umsatz durch organisches Wachstum über den Ausbau des Bestandskundengeschäfts und den Gewinn neuer Kunden erreicht worden.



Marko Weinrich, Sprecher der Geschäftsführung von Sycor: „Das Geschäftsjahr 2013 war sehr erfreulich für uns.“

Vorsichtiger Optimismus für 2014

„Der Start lässt uns auf ein weiteres gutes Geschäftsjahr hoffen. Wir sind vorsichtig optimistisch“, wagt Sy-

cor-Geschäftsführer Marko Weinrich einen Ausblick. „Mit mittlerweile 460 Mitarbeitern weltweit, unserer Präsenz in der Fläche in Deutschland, unserer internationalen Leistungsfähigkeit in großen ERP-Projekten und unserem umfassenden Lösungs- und Serviceportfolio haben wir eine gute Ausgangsposition.“



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

sycor
Wir geben IT ein Gesicht

Konjunkturumfrage

Hightech-Unternehmen schaffen Arbeitsplätze

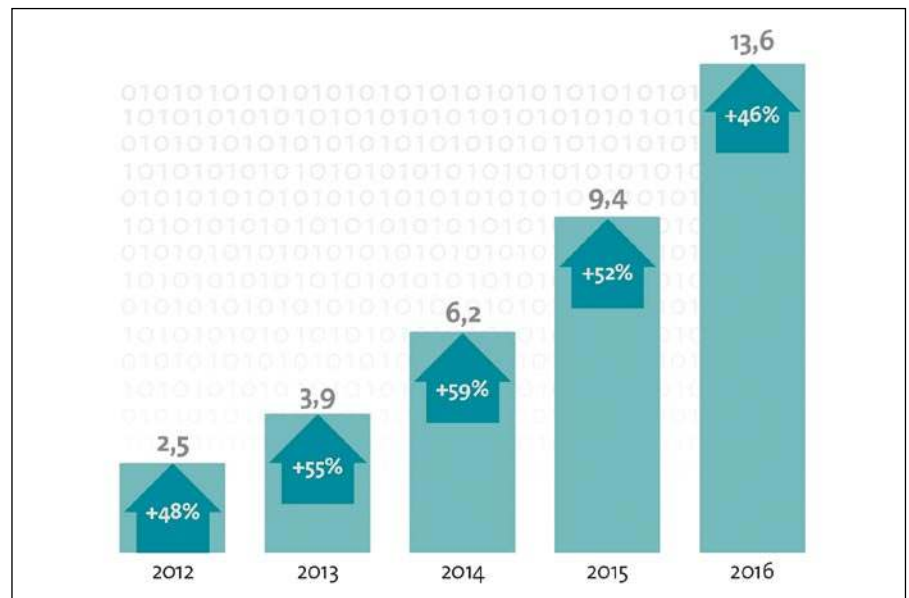
Der Beschäftigungsboom in der Hightech-Branche soll sich auch 2014 fortsetzen. Das zeigt die aktuelle Konjunkturumfrage des Bundesverbands Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom).

Rund zwei Drittel (63 Prozent) der Unternehmen aus der Informationstechnologie und Telekommunikation wollen im laufenden Jahr zusätzliches Personal einstellen. Gerade einmal sieben Prozent gehen von einem Stellenabbau aus. Damit fallen die Beschäftigungspläne noch optimistischer aus als 2013, als die Zahl der Mitarbeiter in der Branche um 15.000 auf den Rekordwert von 917.000 gestiegen ist. Auch in diesem Jahr erwartet Bitkom einen Anstieg der Beschäftigung um mindestens 10.000 Stellen. Vor einem Jahr erklärten in der gleichen Umfrage erst 57 Prozent der Unternehmen, ihre Beschäftigtenzahl erhöhen zu wollen, neun Prozent kündigten einen Abbau an. Besonders Software-Unternehmen und IT-Dienstleister sind in diesem Jahr auf der Suche nach Personal. Jeweils 72 Prozent der Unternehmen gehen von Neueinstellungen aus, nur fünf Prozent der IT-Dienstleister und gerade einmal zwei Prozent der Software-Unternehmen rechnen mit einem Stellenabbau. Aber selbst bei den Hardware-Herstellern, die am skeptischsten sind, wollen mit 38 Prozent deutlich mehr Unternehmen zusätzliche Mitarbeiter einstellen als Stellen abbauen (17 Prozent). Ohnehin könnte die Branche in Deutschland noch deutlich mehr Menschen beschäftigen. Viele Unternehmen suchen weiterhin vergeblich nach geeigneten Fachkräften. Mehr als die Hälfte der Unternehmen (57 Prozent) bezeichnen die Fachkräftesituation

als hindernd oder sehr hindernd für die Entwicklung ihres Unternehmens. Vor einem Jahr lag der Anteil noch bei 53 Prozent. Der Fachkräftemangel bleibt damit das größte Hemmnis für die ITK-Branche, deutlich vor Finanzierungsbedingungen (14 Prozent), der Binnennachfrage (neun Prozent) oder der Exportnachfrage (sechs Prozent). Auch die politischen Rahmenbedingungen nennt gerade ein-

mal ein Viertel der Unternehmen (24 Prozent) als Hemmnis für die eigene Geschäftstätigkeit.

Methodik: Grundlage der Angaben ist die halbjährlich von Bitkom Research durchgeführte Konjunkturumfrage unter ITK-Unternehmen.

www.bitkom.org


Der Markt für Big-Data-Lösungen in Deutschland bis 2016 (Umsatz in Milliarden Euro).
Quelle: Bitkom, Crisp Research.

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

Rodenstock optimiert Kundenservice mit SAP CRM Interaction Centers

Klare Sicht für alle

Der deutsche Brillenhersteller Rodenstock stand vor der Herausforderung, eine zentrale Plattform bereitzustellen, in der künftig sowohl Serviceanfragen als auch Bestellungen abgewickelt werden sollten. Als Basis sollte das SAP CRM Interaction Center dienen, eine Thin-Client-Desktop-Anwendung für Service Agents.

Weitere Anforderung war zudem, alle bis dato separat voneinander genutzten Kommunikationsmedien zu integrieren, also Fax, E-Mail und Telefon. Insbesondere das Faxgerät sollte aus den Büros verschwinden: Künftig würden alle Mitarbeiter eingehende und ausgehende Faxe komplett digital verarbeiten.

Prozess- und Systemintegration

Bereits 2010 konnte Rodenstock mit dem Releasewechsel auf SAP CRM 7.0 und SAP BW 7.0 seine bislang de-

zentral betriebene Offline-Mobile-Sales-Anwendung in eine zentrale webbasierte Lösung überführen und Vertrieb und Marketing mit einer integrierten CRM-Lösung ausstatten. Nachfolgend wurde 2013 ein Serviceprojekt aufgesetzt, um auch den Kundendienst in der integrierten Prozesslösung mit SAP Customer Relationship Management abzuwickeln. Dort nutzten die Mitarbeiter bislang gewöhnliche Servicetickets. Zwar sind im SAP CRM alle Kundenstammdaten, Marketing- und Vertriebsaktivitäten verfügbar, Aufträge und Reklamationen werden jedoch im SAP Enterprise Rela-

tionship Management erfasst. Wichtige Informationen waren im SAP CRM deshalb nicht sichtbar. Während die Vertriebsmitarbeiter alle Kundenkontakte in der Sales-Komponente dokumentierten, war der direkte Zugriff auf die Serviceanfragen ihrer Kunden erschwert. Ebenso fehlte den Kollegen der Serviceabteilung eine zentrale Dokumentation der Serviceanfragen. Informationen mussten mühsam und zeitaufwändig aus verschiedenen Quellen gesammelt werden. Die mangelnde Anbindung der Kommunikationskanäle an die elektronische Datenverarbeitung war ein



© Rob Wilson, Shutterstock.com

wesentliches Manko in der Serviceabteilung. So wurden ein- und ausgehende Faxe nach wie vor manuell über Faxgeräte empfangen und versendet. Ebenso wenig war die Telefonanlage in die Software integriert. E-Mails wurden lediglich in der hauseigenen Groupware MS Outlook empfangen und bearbeitet. Weder Dispatching noch Dokumentation waren möglich. Die Bearbeitung von Telefonanrufen, Faxen und E-Mails erfolgte lokal, Kundenanfragen wurden nicht zentral dokumentiert und entgegengenommen. Kam es zu Ausfällen, konnten die Servicemitarbeiter eines anderen Standorts nicht aushelfen.

Dies sollte durch Einführung eines zentralen und globalen Prozesses, gestützt durch das SAP CRM Interaction Center, optimiert werden: Jeder Mitarbeiter im Kundenservice sollte künftig den kompletten Überblick über alle Kunden und deren Kontakthistorie haben.

E-Mail, Telefon und Fax

Drei Kommunikationskanäle (E-Mail, Telefon und Fax) sowie drei Abteilungen (Kundenservice, Sales mit Innen- und Außendienst und Marketing) wollten integriert werden. Das Lösungskonzept sollte nicht nur am zentralen Firmensitz in München funktionieren, sondern auch für spätere globale Rollouts passen. Das Unternehmen ist weltweit in mehr als 80 Ländern mit Vertriebsniederlassungen und Distributionspartnern vertreten. Dabei mussten lokale Prozesse berücksichtigt werden, etwa Faxempfang auf physischen Fax-Geräten. Auch war die Weiterverwendung von in der Augenoptik-Branche üblicher Soft- und Hardware bei der Auftragserfassung sicherzustellen. Nicht zuletzt sollte das bereits eingesetzte Communication Center aus dem Hause Avaya integriert werden, um die Telefonie- und Fax-Prozesse im SAP CRM abzubilden. Als Beratungspartner wählte Rodenstock CBS Corporate Business Solutions, die SAP-Unternehmensberatung der Matera-Gruppe. Neben einer Bestandsaufnahme und Prozessdokumentation des Kundenservice stand eine detaillierte Systemanalyse der eingesetzten SAP-CRM-Systeme auf dem Aufgabenzettel der Berater. Ein stichfestes Konzept, um Ausfälle an einzelnen Standorten abfangen zu können, war ebenso gefragt wie ein ausgeklügeltes Feinkonzept, um den gesamten Kundenserviceprozess zu optimieren.

SAP CRM Interaction Center WebClient

Außer Zweifel stand die Notwendigkeit, alle Kommunikationskanäle in die Systemlandschaft zu integrieren, eine nahtlose Computer Telephony Integration (CTI) herzustellen. Für einen optimalen Einsatz der vorhandenen

Medien richteten die Berater ihren Blick tief in die vorhandenen Systeme: Was ist das führende System? Welches System leitet die Kommunikation an andere Systeme weiter und wie? Die Analyse umfasste gleichfalls Aspekte der Archivierung und Datensicherheit. Das Ergebnis mündete in die Empfehlung zur Implementierung des SAP CRM Interaction Center WebClient inklusive eines Konzepts, wie die Komponente optimal genutzt werden kann. Dessen Kernstück ist das E-Mail Response Management System (ERMS), ein Werkzeug zur automatischen Bearbeitung eingehender E-Mails und Faxe. Im Organisationsmanagement des ERMS lässt sich definieren, wie E-Mails weitergeleitet werden und an wen: entweder an eine Gruppe, an eine Organisationseinheit oder direkt an einen bestimmten Benutzer. Ein weiterer Kandidat mit Potenzial zur Optimierung war die Abbildung der Serviceorganisation im SAP CRM. Im Mittelpunkt stand dabei die Frage, mit welchen Vorgangstypen aktuelle und zukünftige Anforderungen am besten abgedeckt werden konnten. Untersucht wurde außerdem das Routing der eingehenden Organisation hinsichtlich der Stammdaten: Weil keine Durchwahlen der Kunden vorhanden waren, entschieden sich die Verantwortlichen, Parser zu installieren.

Optimierter Serviceprozess

Die Implementierung des Projektes erfolgte auf Basis des Feinkonzeptes. Der Serviceprozess läuft nun schlanker und schneller ab: Hat ein Kunde eine Anfrage, nutzt er in der Regel die bereitgestellten, zentralen Kontaktdaten: spezielle E-Mail-Adressen und Telefonnummern für den Service. An die Service-Mail-Adresse gerichtete Anfragen werden von der Groupware MS Outlook empfangen und von dort an das SAP CRM weitergeleitet. Eingehende Faxe werden im Unified Messaging System von Avaya empfangen und ebenfalls an das SAP CRM weitergeleitet. Die Verarbeitung von E-Mails und Faxen anhand definierter Regeln übernimmt das neu eingerichtete E-Mail Response Management System (ERMS) im SAP CRM. Unter anderem werden beim Routing die Kundenstammdaten herangezogen, um das zum Absender passende Serviceteam zu ermitteln. Ein Mitarbeiter des Serviceteams meldet sich im SAP CRM Interaction Center zusätzlich zu den Anwenderdaten mit der Durchwahl des aktuellen Arbeitsplatzes an (Simple CTI). In seinem Arbeitsvorrat, der sogenannten Agent Inbox, findet er alle via E-Mail oder Fax eingegangenen, noch nicht bearbeiteten Serviceanfragen aus seinem Zuständigkeitsbereich.

Wird eine neue Serviceanfrage angelegt, verwendet das System SLA-Zeiten, um die Performance des Serviceteams

vorzugeben und fällige Serviceanfragen aufzuzeigen. Kontaktiert ein Kunde das Serviceteam über die zentrale Servicenummer, geht der Telefonanruf über die Avaya-Kommunikationsanlage ein. Weil die persönlichen Durchwahlen aufgrund der speziellen Kundenstruktur nicht im SAP CRM vorhanden sind, ermittelt bei eingehenden Faxen und Telefonanrufen ein Parser den Kunden. Dann sorgen wiederum die Routingregeln dafür, dass der Kunde sofort an den richtigen, im SAP CRM Interaction Center eingeloggt Mitarbeiter weitergeleitet wird. Nimmt ein freier Mitarbeiter den Anruf entgegen, kann er komfortable Telefonie-Funktionen wie Konferenz und Weiterleiten (Screen Transfer) verwenden. Im SAP CRM wird die Kundenübersicht automatisch angezeigt, ganz ohne zusätzlichen Klick. Der Mitarbeiter kann sofort die Historie einsehen und entsprechend auf den Kunden reagieren. Um die Serviceanfrage zu dokumentieren, kann der Mitarbeiter einen sogenannten Kundenkontakt anlegen. Alle zur Serviceanfrage gehörenden Objekte (E-Mails, Faxe und Kundenkontakte) sind dem jeweiligen Kunden zugeordnet und deshalb von Mitarbeitern aus den Abteilungen Marketing, Sales und Service einsehbar.

Ebenfalls können Bestellungen im SAP ERP, welches mit dem SAP-Transaction Launcher (ITS) in das SAP-CRM-System integriert ist, angezeigt und angelegt werden. Ruft ein Mitarbeiter das SAP ERP über den Transaction Launcher auf, übergibt das System die Kundennummer und das aktuell bearbeitete Fax, die E-Mail oder den Kundenkontakt an das SAP-ERP-System. Im SAP ERP werden somit die Informationen verknüpft und die zugehörigen Daten wie Bestellformular und Texte archiviert. Damit erfüllt Rodenstock die Anforderung des Gesetzgebers, bestimmte Daten zehn Jahre lang zu archivieren. Und jeder Service-Mitarbeiter hat ab sofort einen Überblick über offene Bestellungen, um einem Kunden sogleich Auskunft zu geben.

360°-Sicht auf den Kunden

Seit 2010 profitieren bei Rodenstock rund 500 Anwender von einer integrierten CRM-Lösung. Im Folgeprojekt 2013 konnten klare Verbesserungen im Service erzielt werden. Mit der Ablösung der dezentral installierten Außendienstsoftware kann das Unternehmen produktiver und schneller auf Serviceanfragen reagieren. Ineffiziente Kommunikationsabläufe wurden eliminiert und der Serviceprozess umfassend in SAP CRM und SAP ERP integriert. Doch nicht nur die Mitarbeiter der Serviceteams sind zufrieden: Auch die Kollegen aus Marketing und Sales haben nun eine 360°-Sicht auf den Kunden.

Multi Products, Multi Channels – Single View

Erlebnisse für Omnichannel-Shopper

Der Einzelhandel befindet sich im Umbruch: Der Einzelhandel muss auf das geänderte Verbraucherverhalten (re)agieren. Die Optimierung der Supply Chain ist noch immer die große Herausforderung. Um den gestiegenen Anforderungen gerecht zu werden, gibt es neue, auf Hana basierende SAP-Lösungen.

Von Andreas Mecheels, Ciber

Der moderne Konsument stöbert dank neuer Technologien in allen Kanälen nach Produkten und entscheidet selbst, wann er über welchen Kanal kaufen will. Händler stehen einer neuen Art von Verbrauchern gegenüber – informiert und informationshungrig, preisbewusst, mobil und flexibel in Zeit und Ort, nicht zuletzt aufgrund bester Vergleichsmöglichkeiten und der allgegenwärtigen sozialen Netzwerke. Moderne Konsumenten sind nach wie vor bereit, sich dauerhaft an eine Marke oder ein Unternehmen zu binden. Doch diesen Erfolg können Händler schon lange nicht mehr im Vorbeigehen erzielen. Marken müssen dem Kunden heutzutage einen echten Mehrwert verschaffen, schnell

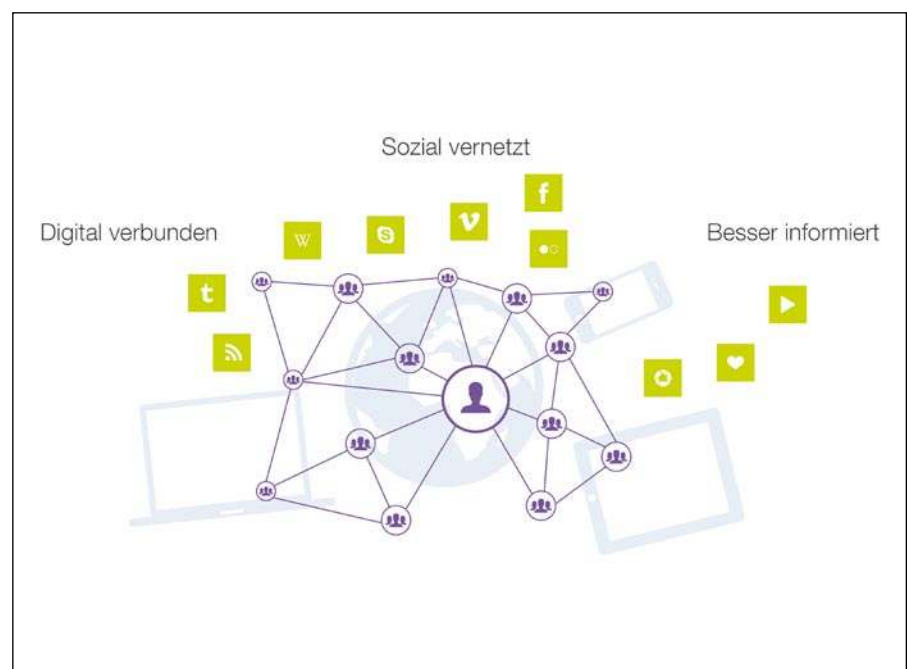
kommunizieren und über alle Kanäle hinweg eine konsistente Markenerfahrung bieten. Dabei haben Unternehmen wie Google, Amazon und Apple, die einen starken Internet-Vertriebskanal haben, bei den Verbrauchern sehr hohe Erwartungen in Bezug auf Erreichbarkeit, Komfort, Information und Service geweckt. Um der neuen Hochgeschwindigkeitskultur gerecht zu werden, muss sich das Customer-Relationship-Management (CRM) neu erfinden. Heute geht es darum, in Echtzeit auf allen Kanälen personalisierte Kundeninformationen bereitzustellen, diese zur Unterstützung und Steigerung des Käuferlebnisses zu nutzen und flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren – besser noch, diese aktiv zu gestalten.

Herausforderungen für den Einzelhandel

Bei der Schaffung eines einheitlichen und stimmigen Markenerlebnisses geht es um weit mehr als die bloße Präsenz in den einzelnen Kanälen und die umfassende Nutzung neuer Kommunikationskanäle und Geräte (Smartphones und Tablets). Der Verbraucher erwartet von Marken relevante Inhalte, die ihm einen echten Mehrwert bieten, und verwendet bei der Informationssuche alle Kanäle gleichzeitig: vom Ladengeschäft über den Katalog, vom Callcenter bis hin zum Web- und mobilen Kanal. Der Begriff dafür lautet Omnichannel-Shopper. In der Folge erwartet der Kunde heute,



Andreas Mecheels verantwortet bei Ciber Deutschland und die Business Line Retail. Er unterstützt mit seinem Team die Keyplayer des Omnichannel-Handels bei der Implementierung innovativer SAP-Prozesse.



Der vernetzte Kunde ändert die Regeln und gibt die Richtung vor.

dass er mit jeder einzelnen Interaktion genau das bekommt, was er möchte, wann er es möchte und wie er es möchte. Mehr noch, er geht davon aus, dass er umfassende Informationen über das Produkt und dazu passende Angebote erhält und erfährt, wie andere Käufer das Produkt bewerten. Und diesen Service verlangt er sowohl im Netz als auch beim stationären Einkaufen.

Konsistente Markenerfahrung

Heute geht es für Marken darum, an jedem Berührungspunkt eine konsistente Markenerfahrung zu gewährleisten: Angefangen bei der Markenkommunikation, über die Preisgestaltung, das Produktsortiment, Sonderangebote und Treueprogramme bis hin zum Kundenservice. Händler müssen deshalb zunächst geeignete Wege finden, um relevante Kundendaten zu generieren, und diese anschließend effektiv nutzen. Sie müssen nicht nur in der Lage sein, Kunden in Echtzeit identifizieren, sondern auch segmentieren zu können, um beispielsweise weitere Kaufanreize zu generieren. In der Folge muss auch das Marketing schneller werden. Es gilt, die Planungs- und Vorhersage-Genauigkeit zu verbessern. Der Weg dahin führt über eine noch bessere Zusammenarbeit und Kommunikation aller am Kaufprozess beteiligten Mitarbeiter – vom Verkäufer über den Store Manager, den Lageristen und Service-Mitarbeiter bis hin zum Marketing-Chef. Wichtig ist auch die Echtzeitverarbeitung mitunter großer Mengen an Kundendaten, denn sie liefert situationsspezifische Informationen und zusätzliche Anreize. Dazu müssen sämtliche Informationen aus allen Interaktionen mit dem Kunden in

einem zentralen Repository vorgehalten werden und in Echtzeit ausgewertet werden können. Nur so lässt sich ein umfassendes 360-Grad-Profil des Kunden jederzeit vorhalten. So werden Händler nicht umhin kommen, die Verkäufer im stationären Handel mit mobilen Geräten auszurüsten. Darüber können diese dann alle Kundeninformationen wie beispielsweise Vorlieben, Interessen und bisher getätigte Käufe einsehen, damit sie dem Kunden im Laden in Echtzeit relevante Kaufvorschläge machen können.

Die Reaktion der Händler

Der Handel reagiert auf den Wandel, indem er traditionelle Grenzen überschreitet. Stationäre Händler bieten ihre Waren auch im Netz an, während umgekehrt immer mehr Online-Pure-Player beginnen, Ladengeschäfte zu eröffnen. Dabei werden häufig bekannte Erfolgsmodelle auf das eigene Geschäftsmodell übertragen. Die größte Herausforderung für Händler besteht aber zunächst darin zu verstehen, über welche Kanäle sie mit dem Verbraucher interagieren. Denn nur wem es gelingt, an sämtlichen Touch Points eine einheitliche Markenerfahrung zu bieten, wird langfristig erfolgreich sein. Dies ist insbesondere Aufgabe der IT, denn die Auflösung von Medienbrüchen benötigt konsistente Daten im Hintergrund. Beispielsweise muss sichergestellt werden, dass Produkte in jedem Vertriebskanal ordnungsgemäß angezeigt werden. Das Motto lautet: „Multi Products, Multi Channels – Single View.“ Die Alternative besteht aus entgangenen Gelegenheiten, eine enge und gewinnbringende Beziehung aufzubauen. Wer eine 360-Grad-Kun-

denerfahrung bieten will, braucht eine 360-Grad-Sicht auf den Kunden. Nur so können Händler neue Interaktionsmöglichkeiten mit ihren Kunden schaffen, die über das traditionelle CRM hinausgehen. Dazu gehören sofort verfügbare Kundeninformationen, Echtzeit-Analysen, der Überblick über alle Kanäle, schnelle Reaktion auf Änderungen des Marktes, relevante Zielgruppen-Kampagnen ebenso wie personalisierte Angebote. Um diesen hohen Anforderungen gerecht zu werden, gibt es neue SAP-Lösungen basierend auf Hana, die sowohl den One-to-One-Kundendialog über jedes Gerät in Echtzeit ermöglichen als auch das Supply Chain Management auf eine neue Stufe heben.

SAP Customer 360

Mit SAP for Retail, SAP Customer Loyalty, SAP Mobile Shopping, SAP Mobile Payment und umfassenden Analyse- und Vorhersagemodellen (Predictive Analytics) bietet SAP ein großes Produktportfolio, um diesen Herausforderungen zu begegnen. Seit Kurzem ist nun mit SAP 360 Customer eine neue, zukunftsweisende Lösung verfügbar, die Unternehmen noch näher an ihre Kunden bringt und so personalisierte Kundenkontakte überall und von jedem Gerät aus ermöglicht. Die Lösung bündelt In-Memory-, Cloud-, Mobil- und Collaboration-Technologien. Dadurch eröffnen sich für Händler neue Möglichkeiten und Funktionen, die ihnen ermöglichen, aus Informationen konkrete Maßnahmen abzuleiten und anhand kontextbezogener Echtzeitdaten persönliche Kundenbeziehungen zu gestalten. SAP 360 Customer hilft Händlern nicht nur das Kundenerlebnis zu optimieren, sondern darüber hinaus auch ihre operativen Abläufe effizienter zu gestalten.

Fazit

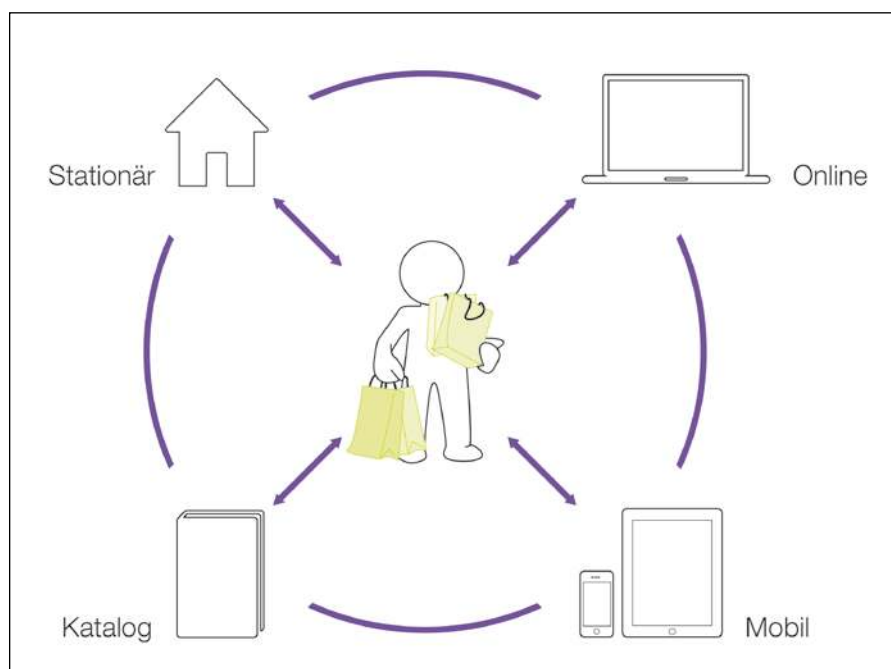
Keine Frage, die Welt des Einzelhandels ist ins Wanken geraten – Zeit zum Abwarten gibt es aber nicht, denn jetzt gilt es, sich den neuen Herausforderungen zu stellen. Der Handel muss seine IT-Infrastruktur und Softwarelösungen deshalb regelmäßig überprüfen, um die hohen Anforderungen innerhalb kurzer Realisierungszeiten bedienen zu können. Dabei kann Ciber den Handel mit seinen Dienstleistungen und seiner Erfahrung im Retail wirkungsvoll unterstützen.



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

ciber[®]

Client focused. Results driven.



Vielfalt der Vertriebskanäle führt zu einer komplexen Datenhaltung.



© bikeriderlondon, Shutterstock.com

IBM und Accenture fast gleichauf

IBM, Accenture, Atos, HP, T-Systems und Capgemini zählen zu den führenden Anbietern im PAC-Radar „Application Management in Deutschland 2013“. Diese Unternehmen konnten sich in der aktuellen Bewertung als „Best in Class“ positionieren und erfüllen am besten die Anforderungen ihrer Application-Management-Kunden in Deutschland.

Application Management (AM) bezeichnet die Wartung und Erweiterung vorhandener Anwendungen, manchmal sogar die Erstentwicklung, innerhalb eines langfristigen (mehrjährigen) Vertrags, in dessen Rahmen vordefinierte Service-Level-Agreements (SLAs) in der Regel auf Festpreisbasis zu erfüllen sind, oft ergänzt durch eine variable Preiskomponente. Das europäische Marktanalyse- und Beratungsunternehmen Pierre Audoin Consultants (PAC) hat die führenden Anbieter von Application Management in Deutschland auf den Prüfstand gestellt: Accenture, All for One Steeb, Atos, Capgemini, CSC, HP, IBM, Infosys, CGI, Steria, Tech Mahindra, T-Systems, Tata Consulting Services (TCS) und Wipro. Diese Unternehmen repräsentieren zusammen knapp 60 Prozent der AM-Umsätze mit Kunden in Deutschland. Bewertet wurde anhand von über 60 Kriterien unter anderem die Qualität und Struktur der Vertriebs- und Delivery-Einheiten der Anbieter, die spezifischen AM-Portfolios und Preismodelle sowie die Zufriedenheit der jeweiligen Kunden. Dabei wurden sowohl die lokale Marktpresenz als auch die globalen Organisationsstrukturen, auf welche die Anbieter zurückgreifen können, miteinbezogen. PAC berücksichtigte sowohl Stand-alone Application Management als auch Embedded Application Management als Teil von Application-Outsourcing-, Business-Process-Outsourcing- oder Complete-Outsourcing-Deals.

Standardisierung auf hohem Niveau

Die Bewertungsergebnisse zeigen, dass alle bewerteten Anbieter sehr nahe beieinander positioniert sind. Allein die



>> Kunden können sicher sein, ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis (bei AM-Anbietern) zu erhalten. <<

Philipp Schalla von PAC.

sechs führenden Anbieter mit der Bewertung „Best in Class“ bewegen sich in einem Spannungsfeld von 0,35 Bewertungspunkten, wobei die Unternehmen IBM und Accenture mit leichtem Abstand das Feld anführen. Zusätzlich schließen sieben Unternehmen mit der Bewertung „Excellent“ und ein Anbieter mit „Strong“ ab. Der Abstand zwischen den einzelnen Anbietern innerhalb dieser Peergroup hat im Vergleich zur Vorgängerstudie von 2010 sogar noch ab-

genommen. Dies zeigt einen höheren Standardisierungsgrad und eine zunehmende Vergleichbarkeit der Angebote auf. Gleichzeitig hat sich die Gesamtdurchschnittsnote über die Peergroup hinweg um fast sechs Prozent verbessert, was wiederum auf eine größere Reife der Angebots- und Servicequalität auf dem deutschen AM-Markt hindeutet. Dies ist ein positives Zeichen für IT-Anwenderunternehmen, die nun zwischen qualitativ hochwertigen AM-Services aus einer größeren Anbietergruppe wählen können.

Trotz dieser Dichte unterscheiden sich die bewerteten Anbieter teilweise erheblich, was durch die Bewertung der verschiedensten Sub-Cluster verdeutlicht wird. „IT-Anwenderunternehmen sollten sich die spezifischen Merkmale und den Erfahrungsgrad der einzelnen Application-Management-Anbieter auf dem deutschen Markt genauer ansehen. Jedes dieser Unternehmen hat seine individuellen Stärken und Schwächen, während insgesamt gesehen alle bereits ein sehr hohes Qualitäts- und Service-niveau anbieten“, so Philipp Schalla, Senior Consultant bei PAC Deutschland.

Diese hohe Qualität und Marktreife spiegelt sich auch in den Ergebnissen des Radars wider. Sechs Anbieter erzielten die Bestnote „Best in Class“ – das sind mehr als 40 Prozent der gesamten Peergroup, die bewertet wurde. „Die Kunden können somit sicher sein, ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis zu erhalten, auch von den übrigen Unternehmen der Peergroup, die jeweils Bewertungen an der Schwelle zur Bestnote erzielten“, schließt Philipp Schalla.

www.pac-online.com

SAP-SECURITY

ERROR

Aktuelle Benchmarks zeigen: Pro 1.000 Zeilen ABAP-Code findet sich bei Eigenentwicklungen in SAP-Systemen im Durchschnitt mindestens ein schwerwiegendes Problem, das die Sicherheit der SAP-Systeme gefährdet. Ein weiterer Seiteneffekt unsauberer Programmierung: Performance-Verluste im SAP-System.

Wie kann Abhilfe geschaffen werden? Systematisches Code Profiling als integraler Bestandteil im SAP Change- und Transport-Management ermöglicht es, dass Sicherheit und Qualität von SAP-Anwendungen nachhaltig steigen, die Kosten dafür aber sinken. Das Ganze funktioniert natürlich nur durch Automatisierung, also mit Tool-Unterstützung. Manuelle Prüfungen sind in der Regel viel zu fehleranfällig sowie zeit-, kosten- und ressourcenaufwendig.



Lesen Sie die neue IT Research Note:

<http://it-daily.net/studien/white-paper-zum-download/8670-sap-change-security-management-it-research-note>

IT-Security

Raimund Genes ist Chief Technology Officer bei Trend Micro. Bei dem japanischen IT-Sicherheitsanbieter, der 2013 seinen 25. Geburtstag feierte, ist er mit seinem Team seit 2005 verantwortlich für die Entwicklung und Einführung neuer Methoden zur Erkennung und Bekämpfung von Malware und zur Abwehr von Wirtschaftsspionage. Die Cloud-Infrastruktur des Smart Protection Network, die die Basis der meisten Lösungen bildet, geht maßgeblich auf seine Initiative zurück.



Industrie 4.0: Sprechen Sie Sicherheit?

Eines der Top-Themen der CeBIT 2014 war Industrie 4.0. Auch im Hinblick auf die Hannover Messe wird sich dieser Trend sicherlich fortsetzen. Ein zentraler Aspekt ist hierbei die Sicherheit. Doch an ihrer Rolle auf diesem Gebiet scheiden sich momentan (leider noch) die Geister.

Würde man die unterschiedlichen Auffassungen von Sicherheit im Industrie-4.0-Kontext visualisieren, so würden zwei starke, gegensätzliche Lager herausstechen: Auf der einen Seite die „klassischen“ Anlagenbetreiber, auf der anderen Seite die Vertreter der IT-Sicherheitsindustrie. Auf den ersten Blick könnten deren Auffassungen unterschiedlicher nicht sein. Bei näherer Betrachtung fällt jedoch auf, dass es nicht primär die Standpunkte sind, die sich nicht vereinbaren lassen – die Vertreter dieser beiden Richtungen reden schlichtweg aneinander vorbei.

Kommunikationsprobleme

Sehen wir uns doch einmal eine typische Kommunikation eines IT-Sicherheitsfachmanns an, der gegen die fehlende Sicherheit bei Industrieanlagen poltert: Das (aktive) Suchen nach Sicherheitslücken ist für ihn an der Tagesordnung. Dem entsprechend sind ihm Mantras wie das sofortige Patchen von gefährdeten Systemen sowie die Verteufelung veralteter Software in Fleisch und Blut übergegangen. Innerhalb der „normalen“ IT sind dies ja durchaus auch akzeptierte Vorgehensweisen. In der Produktion ruft man mit dem Publizieren von Sicherheitslücken aber eine instinktive Abwehrreaktion hervor. Bevor überhaupt eine konstruktive Diskussion stattfinden kann, ist eine der beiden Seiten somit bereits in Abwehrstellung und für Argumente nicht mehr zugänglich. Darüber zu schimpfen, dass die „Anlagenjungs einfach keine Ahnung von Sicherheit haben“ ist unfair und falsch. Drehen wir den Spieß doch einmal um. Stellen wir uns einen Anlagenbetreiber vor, der einem IT-Sicherheitsfachmann etwas über Sicherheit aus seiner Sicht erzählt. Schon bei einem Wartungsfenster von einer Minute pro Woche (bei „nur“ 99,99 Prozent Verfügbarkeit) ziehen viele Vertreter der klassischen IT ungläubig die Augenbrauen nach oben – insbesondere, wenn sie realisieren, dass dieser Zeitraum inklusive Reboot, Tests und eventuellem Hardwareaustausch zu verstehen ist. Spätestens bei noch spezielleren Anforderungen – etwa dass auf den „PCs“ der Kontrollsysteme keine Software installiert sein oder verändert werden darf oder die Gesamtsysteme auf eine Laufzeit von zehn bis fünfzehn Jahren ausgelegt sind – fühlen sich Vertreter der reinen IT-Sicherheitslehre auf den Arm genommen.

Zwei Sprachen, ein Ziel

Welche Seite hat nun recht? Keine und doch beide. Man hat ein gemeinsames Problem, ist aber nicht in der Lage, eine gemeinsame Sprache zu finden, um es zu lösen. Könnte das Problem nicht einfach singulär auf einer Seite gelöst werden? Nein. Wir brauchen die Erfahrungen beider Seiten: Die IT-Sicherheit muss verstehen, dass es Systeme gibt, in denen die „reine Lehre der IT-Sicherheit“ eben nicht das Maß aller Dinge ist. Während in einer normalen Umgebung ein „fail-close“ (das Unterbrechen von Diensten im Fehlerfall) das Standardvorgehen ist, besitzt im Produktionsumfeld ein „fail-open“ mehr Befürworter.

Trotz dieses (im Vergleich zur klassischen IT) unsichereren Ansatzes ist das Schutzniveau des Gesamtsystems nach der Einführung der IT-Sicherheit höher als zuvor – mit dem Unterschied, dass IT-Sicherheit nicht das Primärziel ist, sondern einem anderen Ziel (zum Beispiel der Verfügbarkeit) untergeordnet ist. Die Produktion kann die Zeit weder anhalten noch zurückdrehen. Der Trend, ehemals autarke Systeme an Netzwerke anzubinden, ist nicht aufzuhalten. Der Rattenschwanz an Problemen, den dies nach sich zieht, ist der IT-Sicherheit aber in vielen Fällen schon bekannt. Auf diese Erfahrung zu verzichten, ist fahrlässig. Schon mit kleinen Maßnahmen lässt sich das Schutzniveau anheben. Wir, die Vertreter beider Seiten, müssen lernen, einander vorurteilsfrei zuzuhören und miteinander zu sprechen. Die Sprache, Mentalität oder auch Ausdrucksweise mag sich unterscheiden, das eigentliche Ziel jedoch nicht. Nur gemeinsam haben wir eine Chance, auch in Zukunft sichere, vernetzte Systeme zu betreiben. Denn eines ist garantiert: An vernetzten Produktionssystemen führt kein Weg vorbei. Unsere gemeinsame Aufgabe besteht vielmehr darin, diese auch sicher zu betreiben!



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



Run SAP like a factory

Fließband statt Manufaktur

Das Toyota-Produktions-System stand Pate: Wie ein Maschinenbauer die Pflege seiner SAP-Kernsoftware über mehrere Zeitzonen hinweg industrialisiert.

Von Malte Klassen, Galileo Group

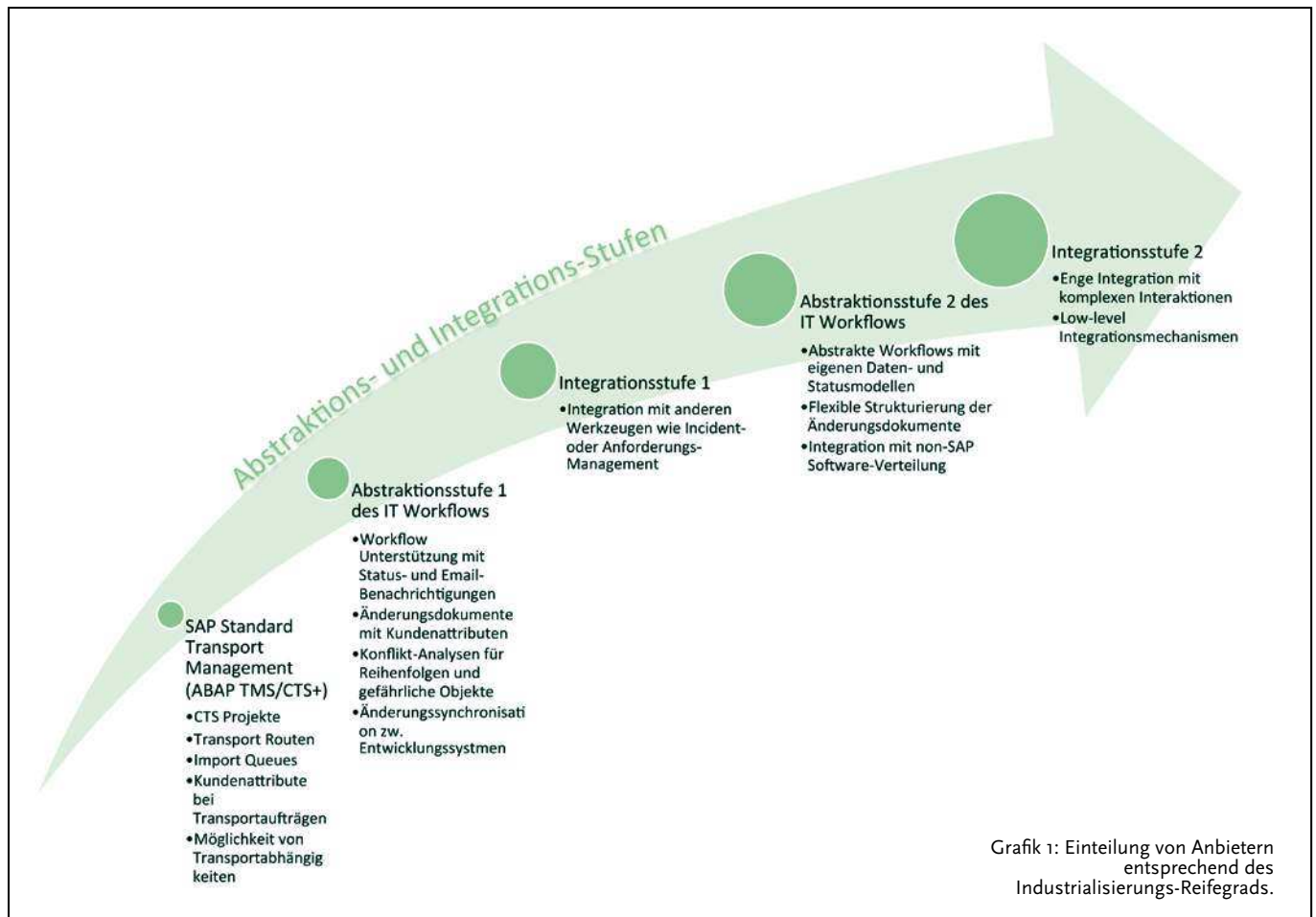
Als Maschinenbauer weiß Mettler Toledo, was Industrialisierung bedeutet: getaktete Fließfertigung nach dem Null-Fehler-Prinzip. Denn mit dieser Vision der getakteten, nivellierten, störungsfreien und hoch automatisierten Produktion in den Bereichen Arzneimittelforschung, Wirkstoffentwicklung oder Verpackungsindustrie ist das Schweizer Unternehmen seit Langem erfolgreich. Als weltgrößter Hersteller von industriellen Wägesystemen, der die gesamte Bandbreite von einem zehnten Mikrogramm bis hin zu 1000 Tonnen abdeckt. So international wie die Kunden ist die IT ausgelegt. Nach dem Follow-the-sun-Prinzip wird IT nicht nur am schönen Greifensee in der Schweiz, sondern auch in den USA sowie über

Offshore-Center in Indien und China betrieben. Dort übernimmt teilweise auch ein internationaler Dienstleister Konfigurations-, Entwicklungs- und Betriebsaufgaben.

Lean Production

Ziel eines SAP-Re-Engineering-Projekts war gleichsam die Quadratur des Kreises: den gestiegenen Business Anforderungen bei besserer Time-to-Market zu geringeren Kosten nachzukommen. Dabei war dem IT-Management rasch klar, dass man mit bekannten IT-Methoden wie Agile/Scrum allein nicht weiterkommt und man über den IT-Tellerrand hinausblicken musste. Man wurde im Toyota-Produktions-System, kurz TPS, fündig, das seine Wurzeln in den 40er-

Jahren hat, als man gegen die Rohstoffknappheit in Japan ankämpfen musste. Zu internationaler Aufmerksamkeit und zum Vorbild für US-amerikanische sowie europäische Automobilisten gelangt TPS als Taiichi Ohno, der prägende Produktions-Chef der Nachkriegszeit, die Grundzüge 1978 veröffentlichte. Aber erst mit James P. Womack und seinem auf einer MIT-Studie (Massachusetts Institute of Technology) von 1991 basierenden Buch „The Machine That Changed the World“ wurde der Begriff „Lean Production“ ab 1991 weltweit bekannt – zunehmend auch jenseits der Automobil-Industrie und -Produktion. Im Zuge des Lean Thinking hat die Lean-Philosophie in den letzten beiden Jahrzehnten seinen Siegeszug angetreten – seitdem wird in der Verwaltung (Stichwort: ►



Lean Administration) ebenso nach den sieben Arten der Verschwendung (auf gut Japanisch: Muda) geforscht wie im F&E-Bereich (Stichwort: Lean Engineering). Nur der IT-Bereich schien bis dato unbeeindruckt – bis eine Mettler Toledo sich der Transformation des Lean-Gedankens im SAP-Management annahm.

Zielsetzung

Ziel war es, eine bessere Ausstattung der SAP-Customising und -Entwicklungs-Ressourcen über mehrere Zeitzonen hinweg zu gewährleisten. Durch einen weitgehend automatisierten Workflow sollten die Overhead-Kosten, die gemäß Fraunhofer IPA bis zu 30 Prozent der administrativen Kosten betragen, reduziert werden. Im Gegensatz zum sogenannten

Push-Prinzip basiert eine „ziehende Fertigung“ darauf, dass ein Anforderer automatisch sich den nächsten Teilauftrag zieht. Im Sinne einer Kanban-Logik bedeutet dies, dass ein fertig entwickelter SAP-Change-Request von einem Tester gezogen wird (das heißt, der Tester entscheidet, wann er die zugrunde liegenden Transporte in seinem Testraum haben möchte) und so ein Change-Request durch den gesamten Entwicklungs-Workflow ohne Verwirbelungen in der Produktion, wie es im Lean-Management heißt, sich durch die SAP-Fabrik bewegt – ohne Excel-Listen und Medienbrüche.

Geeignete Anlagenbauer

Nachdem diese konzeptionelle Marschrichtung definiert war, wurde

eine internationale Strategieberatung beauftragt, geeignete Prozesse nach Lean-Management-Gesichtspunkten zu definieren und einen geeigneten Anlagenbauer für die SAP-Fabrik zu suchen. Im Rahmen eines zwölf Monate dauernden Prozesses wurden die Anforderungskriterien im Detail definiert und die Auswahl begleitet. Sprich: Suche einer Standard-Software, die die gesamte industrielle Wertschöpfungskette des SAP-Fließbands in einer über multiple Zeitzonen nivellierten Umgebung abdecken kann. Die bisherige Landschaft bestand aus einem Service Desk und den SAP-Standardwerkzeugen Solution Manager, ChaRM und TMS. Der gesamte Workflow wurde über aufwändige, manuelle Lösungen mit vielen Medienbrüchen realisiert.

Evaluierungsergebnisse im Überblick

Basierend auf diesem Reifegradmodell wurden folgende Ergebnisse erzielt:

Produktion im Kundentakt: Das bisherige System basierte auf vielen manuellen Workflow-Schritten mit manuellen Überprüfungen. Mit der Conigma Suite ergab sich folgende Änderung: automatisiertes und revisionssicheres Pull-Prinzip über Stati-Definition und Task-Listen für die jeweilige Rolle (Entwickler, Tester etc.).

Eliminierung von Verschwendung: Beispiel SAP-Transporte: Vorher erforderte das manuelle Transportieren mehrere Stand-by-Teams über verschiedene Zeitzonen hinweg. Danach: automatisierte Transporte für ECC, CRM, HCM über alle Zeitzonen und System-schienen hinweg.

Synchronisierung der Prozesse: Die Herausforderungen mit der bisherigen Lösung: Die SAP-Systeme gerieten out-of-sync aufgrund nicht umgesetzter Changes und der Schwierigkeit, diese zu überwachen. Daher wurden zeitaufwendige Clean-ups erforderlich. Mit der neuen Lösung wird jeder Transport einem Ticket zugeordnet. Somit ist jede Änderung revisionssicher im System hinterlegt. Zudem gibt es einen Workflow-Support für den Rückbau nicht verteilter Änderungen.

Standardisierung der Prozesse: Aufgrund einer fehlenden eindeutigen Standardisierung kam es in der Vergangenheit zu irreführenden Ticket-Stati. Systemgenerierte Stati bildeten verschiedene „funktionale Stati“ ab, was zu einer geringen Akzeptanz des Systems führte. Mit dem Einsatz von Conigma ging die

Einführung eines eindeutigen Workflows mit phasenbasierten Stati einher, die einen eindeutigen Zustand und Arbeitsauftrag für den jeweiligen Mitarbeiter (je nach dessen Rolle) darstellte.

Fehler-Vermeidung (Null-Fehler-Prinzip): Früher kam es zu inkonsistenten Systemzuständen aufgrund der sogenannten Überholerthematik. Dies tritt beispielsweise dann auf, wenn vergessen wird, kurzfristige Fehlerbehebungen beim Einspielen beispielsweise eines Quartals-Releases nochmals nachzuziehen. Durch den Einsatz der neuen Lösung werden nach dem Poke-Yoke-Prinzip (Fehlervermeidung by design) verschiedene Überprüfungen vor einem Transport in das Produkktivsystem vorgenommen wie zum Beispiel: Überholer-Prüfung, Check auf Objekt, Abhängigkeiten und Check auf kritische Objekte. Zudem gibt es die Möglichkeit, Abhängigkeiten zwischen verschiedenen Tickets aus dem Incident-System zu definieren und zu überwachen.

Verbesserung der Produktionsanlagen: Die bisherige Kombination aus Hersteller-Tools und eigenentwickelten Add-ons führte zu einer ungenügenden Handhabung der Produktionsanlagen in der SAP-Fabrik. So gab es beispielsweise keinen View (Sicht) auf Tickets, die einem User beziehungsweise einem funktionalem Team zugeordnet waren. Im Gegensatz dazu erlaubt die neue Lösung verschiedene Views auf Tickets, User, funktionale Teams oder Release-Typs.

Qualifizierung und Training der Mitarbeiter: Die fehlende Akzeptanz (Schwerfälligkeit und Unhandlichkeit

des Systems) führte zu einem mangelnden Wissen, wozu es durch Umgehungen des Standard-Workflows kam. Eine echte Revisionssicherheit war damit schwer zu gewährleisten. Das Training von über 1000 SAP-Power-Usern, Customisern und Entwicklern von Mettler Toledo beziehungsweise dem Mettler-Toledo-Dienstleister in Europa, den USA sowie China und Indien erfolgte in je zweistündigen WebCasts und Vor-Ort-Schulungen in Greifensee.

Kontinuierlicher Verbesserungsprozess: Eine gute Faktenbasis bildet die Grundlage des PDCA-Zyklus (Deming-Cycle), um von dem gemessenen Ist-Zustand zu dem neuen, verbesserten Soll-Zustand zu gelangen: Mit dem bisherigen System wurden die Ticket-Informationen nicht korrekt nachgehalten. Der Status eines Tickets war nicht eindeutig, die Ticket-Hierarchien waren inkonsistent und die Integration in das Test-System war folglich mangelhaft, was zu einem hohen Aufwand durch manuelle Clean-ups führte. Conigma unterstützt den PDCA-Zyklus durch Sicherstellung einer konsistenten Datenlage des Ist-Zustands. Durch die anwenderfreundliche Bedienbarkeit können Änderungen im Workflow oft in Stunden und nicht wie bei anderen Tools in Wochen und Monaten nachgezogen werden. Alle Stati werden automatisiert getrackt und können vom jeweiligen Mitarbeiter eingesehen werden (automatischer phasenbasierter Übergang). Diese Datenlage kann ohne Probleme für ein Reporting verwendet werden, ist revisionssicher hinterlegt und kann für die SOX Compliance herangezogen werden.

Im Zuge der Evaluierung wurden die verschiedenen Anbieter entsprechend dem Industrialisierungs-Reifegrad bezüglich der SAP-Fabrik in fünf Kategorien eingeteilt (siehe Grafik 1).

Vor der Umsetzung der SAP-Fabrik-Vision war das SAP-Entwicklungs- und Customising durch diverse Medienbrüche gekennzeichnet, die durch Conigma behoben wurden (siehe Grafik 2). Im

Zuge des Projekts wurde in der Mettler Toledo SAP-Factory ein

transparenter, durchgetakteter Workflow mit Conigma als Fließband der SAP-Entwicklung realisiert.

Wie bei Toyota ist SAP-Factory nach Lean-Management-Prinzipien kein Selbstzweck. Kein „schöner Wohnen“, sondern hart kalkulierte Ratio. Neben den qualitativen Vorteilen wie dem Null-Fehler-Ziel by Design und eingebauter Compliance- und Revisionsicherheit geht Mettler Toledo von signifikanten Kosteneinsparungen aus, da es nun keine Medienbrüche mehr gibt.

www.galileo-group.de



Malte Klassen ist Chief Executive Officer und Gründer der Galileo Group. Die Change-, Release- und Transport-Management-Software Conigma des Software-Hauses ist in mehreren Kontinenten im Einsatz. Er ist Mitbegründer des vorgestellten Typus von SAP-Automatisierung-Tools.

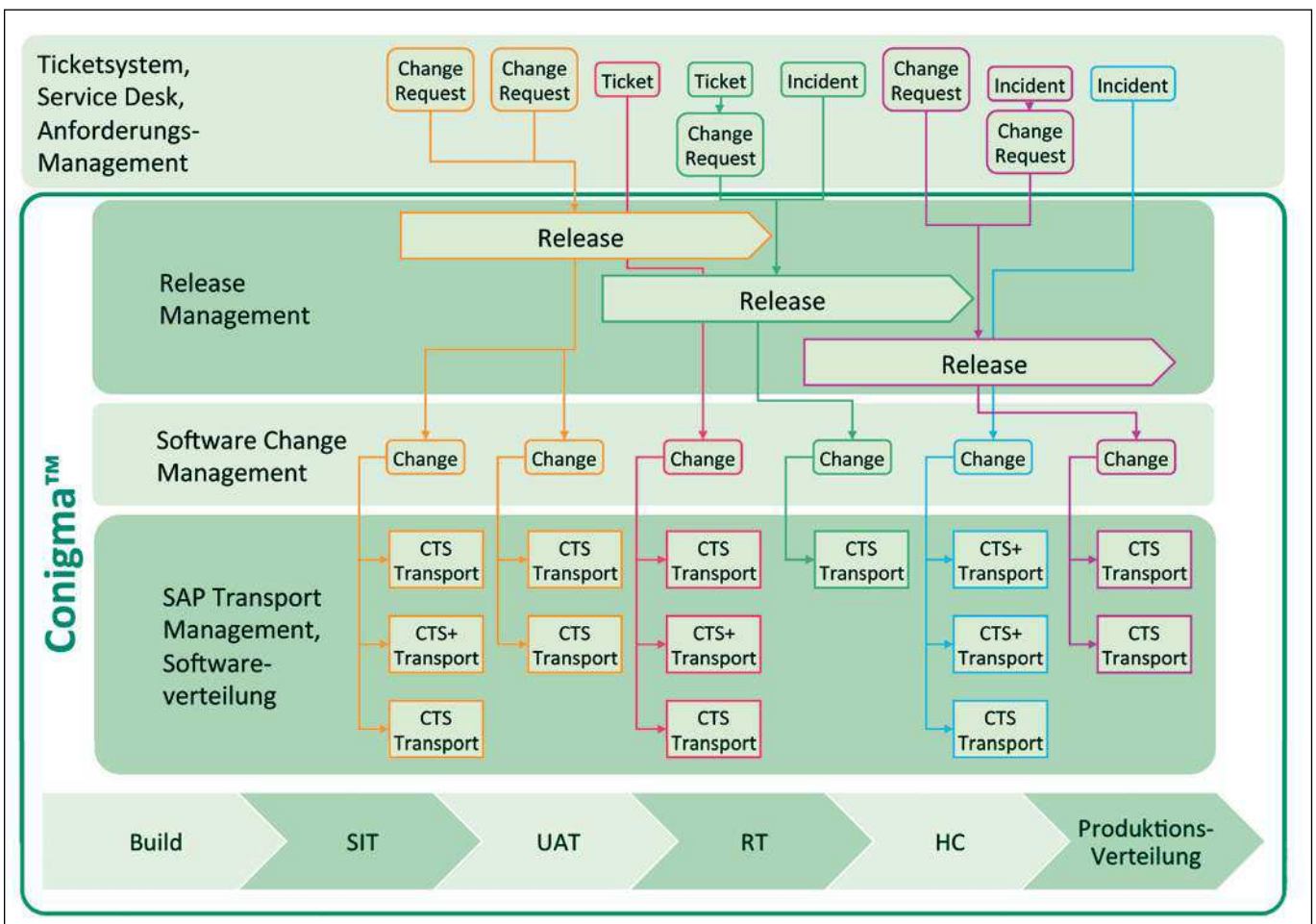


Lean IT-Management: Was die IT aus Produktionssystemen lernen kann.

Autoren: Arno Müller, Hinrich Schröder, Lars von Thienen, 204 Seiten, 2012, ISBN: 978-3-834929105

Inhalt: Lean Management als Strategie, Förderung der Wettbewerbsfähigkeit, Lean-Prinzipien zur Optimierung des IT-Managements, Kontinuierliche Verbesserungsprozesse (KVP) einführen, Lösungsansätze aus der Industrie für die IT nutzbar machen. Das Buch liefert ein Methodenset, das IT-Verantwortlichen helfen kann, mit einfachen Instrumenten zu einer effizienten und am Kundennutzen orientierten Leistungserstellung zu gelangen.

www.gabler.de



Grafik 2: Medienbrüche beim SAP-Entwicklungs- und Customising konnten durch Conigma behoben werden.

Warum Unternehmen jetzt Frontend-Strategien entwickeln, Projekte budgetieren und umsetzen sollten

SAP-Reporting: Nur Nachahmung oder nutzbringend

BusinessObjects (BO) ist eine Software, die es ermöglicht, selbst große Datenmengen so gezielt auszuwerten, dass Trends und Muster ersichtlich werden. Ein Quantensprung!

Ein Fachkommentar von Armin Elbert, Infocient



Dr. Armin Elbert ist Consulting-Spezialist für strategische Planung und die zielgerichtete Implementierung von SAP-Software in Unternehmen. Als Geschäftsführer der Infocient Consulting GmbH (Mannheim) und als Projektleiter verfügt er über eine langjährige Erfahrung im SAP-BI- und SAP-BW-Umfeld. Sie wird noch fundiert durch seine zuvor über fünf Jahre ausgeübte Tätigkeit als Produkt-Manager für Business Intelligence bei SAP.

Als SAP im Jahr 2008 den französischen Business-Intelligence-Spezialisten BusinessObjects übernahm, änderte sich schlagartig sehr viel in der bis dato gleichförmigen Business-Intelligence-Welt. Zukäufe, darunter BO und Outlooksoft, sollten die Eigenentwicklungen von SAP im Bereich Business Intelligence ergänzen und stärken. Doch so einfach, wie das klingt, war es nicht: 2008 zeigte sich, dass die Vielzahl von Unternehmens- und damit Software-Zukäufen den SAP-Entwicklungsprozess belastete. Eine

eindeutige Produktstrategie war kaum noch auszumachen. Dies wurde SAP-Kunden dann schmerzlich bewusst, wenn sie nach klar durchdachten Konzepten verlangten, um Frontend-Werkzeuge des klassischen SAP Business Warehouse bequem zu ersetzen.

Selbst SAP erkannte im Laufe der vergangenen Jahre, dass es keineswegs unkompliziert ist, die Frontend-Werkzeuge des klassischen Business Warehouse, die BEx Suite, gegen BusinessObjects-Frontend-Werkzeuge zu tauschen. So entfalten die BO-Werkzeuge oft nur dann ihre volle Leistung, wenn Spezialisten mit der Implementierung betraut sind. Was ist besonders knifflig? Es sind die Hürden, die SAP seit 2008 selbst aufgestellt hat. Sich häufig ändernde Roadmaps zur Produkt-Strategie erschweren die Entwicklung einfacher Konzepte, die Nutzerfreundlichkeit und hohen Infor-

mationswert in der Daten-Aufbereitung. War anfangs davon die Rede, die alte BEx Suite komplett durch die hinzugekauften BusinessObjects-Werkzeuge zu ersetzen, wich SAP mit der Zeit mehr und mehr davon ab, da die Integration nicht wie erwartet verlief. So ist die Integration der klassischen BO-Plattform und BO-Frontend-Werkzeuge in die SAP-Welt bis heute nicht komplett vollzogen. Immerhin stellt die BI-Consumer-Schnittstelle (BICS) einen wichtigen Durchbruch im Frontend-Bereich dar. Eine nahtlose Integration mit SAP BW ist möglich auf Basis der von SAP neu entwickelten BO-Premium-Produkte „Analysis Edition for Microsoft Office“ und „Analysis Edition for OLAP“, aber auch mit dem Design Studio. Diese Premium-Werkzeuge sind die offiziellen Nachfolger der BEx Suite.

Konsolidierung des Frontend

Nicht alle Frontend-Werkzeuge, die den Namen SAP BusinessObjects tragen, gehen auf die gleichen Ursprünge zurück: Es gibt Produkte, die SAP nach dem Kauf von BusinessObjects neu und eigenständig entwickelte. BO-Produkte wie Analysis for Microsoft, Analysis for OLAP oder das Design Studio sind keine „Originale“. Diese Produkte wurden vielmehr von Software-Entwicklern designt, die schon die BEx Suite konzipierten, was den Paradigmenwandel beim Zukauf von BI-Frontend-Produkten also wieder aufweicht. Aktuell mehren sich klare Anzeichen dafür, dass die Roadmap der SAP zu einer Konsolidierung der Frontend-Werkzeuge führen wird. Für Unternehmen ist das der Startschuss, um in den nächsten drei bis fünf Jahren intensiv an neuen Reporting-Strategien zu arbeiten – oder durch Experten arbeiten zu lassen. Der Nutzen des modernisierten Reportings übersteigt in hohem Grade die Investitionen. Doch sind hier Spezialisten gefragt, die mit den vorhandenen Mitteln das Optimum fürs Unternehmen schaffen. Gerade deshalb, weil das Projekt sehr komplex ist, sollten von Experten-Hand nur solche Frontend-Werkzeuge ausgewählt werden, die auch zukünftig mit hoher Wahrscheinlichkeit im Portfolio der SAP verbleiben, zudem die unterschiedlichen Reporting-Anforderungen wie Analyse, Ad-hoc-, Standard- und Management-Berichtswesen befriedigen.

Alternative Design Studio

SAP rüstet auf fürs Web- und Mobility-Zeitalter: Als Nachfolger des in die Jahre gekommenen Web Application Designers (WAD) wurde das Design Studio entwickelt. Damit lassen sich Berichtsanwendungen auf einer auf Eclipse basierenden grafischen Oberfläche erstellen, die in Web-Browsern und mobilen Endgeräten einsatzfähig sind. Das Design Studio übernimmt eine tragende Rolle im Web-Reporting, insbesondere bei der Implementierung neuer Applikationen

im SAP-BW-Umfeld. Interessant ist dies für Unternehmen, die sich aktuell mit der Fragestellung oder der Einführung eines neuen Applikation- und Dashboard-Design-Tools für das Web-Reporting beschäftigen.

In vielen Fällen ist das Design Studio zukünftig die erste Wahl. Bisher wurden Web-Applikationen mit dem in der Wartung befindlichen SAP-BEx-Web-Application-Designer realisiert. Der wird weiterhin mit jedem neuen BW-Release ausgeliefert, was die Wartung automatisch verlängert. Auch bietet SAP einen Migrationspfad von WAD-Templates auf das Design Studio an. Aber die Erfahrung und das Expertenwissen lehren: Die Migration von Berichten, die mit zwei so unterschiedlichen Werkzeugen erstellt wurden, verläuft oft unbefriedigend (bestes Beispiel: die Migration von Web-Templates der Versionen 3.5 und 7.0). Die Folge: Templates müssen häufig komplett neu entwickelt werden. Aus vielen Fachbereichen ist zudem zu hören, dass mobiles und modernes Web-Reporting mit dem bisherigen BEx-Web-Application-Designer kaum mehr adäquat zu realisieren sind.

Mit der ab Ende Mai 2014 verfügbaren Version 1.3 des Design Studios wird neben den bisherigen Plattformen BI 4.x und NetWeaver für den direkten Betrieb auf dem SAP-BW-Backend jetzt auch die Hana-Plattform für den nativen Betrieb des Clients unterstützt. Somit ergeben sich verschiedene Gestaltungsvarianten, um zu leisten, was Anwender im Web- und mobilen Reporting wünschen. Dient SAP BW als Datenquelle und werden hauptsächlich fürs Web taugliche Berichte und Dashboards erstellt, so sollte die NetWeaver-Plattform die Daten-Teilung leisten. Der native Datenzugriff auf SAP BW verbessert die Performance des Reportings. Die Applikationen von

Design Studio werden im BW-ABAP-Stack gespeichert, was die direkte Einbindung der Design-Studio-Applikationen in das NetWeaver-Portal über iViews ermöglicht. Eine mobile Lösung ist über das Portal-on-Device realisierbar, wegen der eingeschränkten Funktionalität aber nicht wirklich empfehlenswert.

Sollen verschiedene Datenquellen als Datenbasis genutzt und zudem eine besondere Daten-Mobilität erreicht werden, muss Design Studio auf der Business-Intelligence-Plattform aufsetzen. Nur dann, wenn der Datenstrom ungehindert und optimal fließt, steht der volle Nutzen- und Funktionsumfang von Design Studio zur Verfügung. Um die großen Potenziale und die Daten-Mobilität flexibel auszuschöpfen, empfiehlt es sich, BO-Mobile auf der SAP-Business-Intelligence-Plattform zu installieren. Version 1.3 des Design Studios unterstützt die eigenständige BI-Lösung mit Hana – unabhängig von SAP BW. Es wird kein Java Stack (BI- oder NetWeaver-Plattform) für das Deployment benötigt, die Design-Studio-Runtime wandert beim Deployen auf Hana in den Browser. Die Design-Studio-Applikationen werden im Hana-Repository gespeichert. Anstatt Bics zu nutzen, wird die zugriffsoptimierte Schnittstelle Firefly für Hana genutzt.

Das Design Studio bis zur heutigen Version 1.2 sorgt für unterschiedliche Erfahrungen und ein ebenso unterschiedliches Kundenecho: Einerseits nehmen Anwender das Werkzeug als innovative Entwicklung wahr, andererseits empfinden viele das Design Studio als eine Art Duplikat des in die Jahre gekommenen SAP-BEx-Web-Application-Designers (SAP WAD), das nur dem SAP-Lizenzgeschäft zu dienen scheint. Vermutlich liegt die Wahrheit in der Mitte. Das von SAP-WAD-Entwicklern neu entwickelte Design Studio ermöglicht die sofortige Kontrolle des Anwendungsdesigns per „What you see is what you get“ (WYSIWYG), was einen enormen Vorteil gegenüber der Entwicklung mit dem WAD auch in Bezug auf die Realisierungszeit eines Berichtes darstellt. Die Druckfunktion bleibt bei beiden Werkzeugen jedoch die Schwachstelle: Daran wird auch das Basic-Browser-Printing im Design Studio nichts ändern. Immerhin möglich: Auf Excel basierende Anwendungen lassen sich inklusive Layout mit Chart Typen unter Zuhilfenahme von BO Analysis Edition for Microsoft Office erstellen. Sie können danach in eine Web- oder mobilbasierte Design-Studio-Anwendung konvertiert werden.

Anwender bewerten die stark verbesserte Nutzerfreundlichkeit und den Look-and-Feel-Eindruck positiv. Die Vielfalt des BEx-Web-Application-Designers in Designkomponenten wie etwa Charts, Buttons, Tabs und Dropdown-Menüs bleibt indes unerreicht. SAP bietet je-

Veranstaltungshinweis

Präzise Entscheidungen erfordern umfassende und valide Daten. SAP-BI- und SAP-BW-Technologien gelten als Lokomotive fürs Business-Reporting. Doch wie zukunftsfähig ist SAP? Leistet Design Studio mehr als WAD? Wie kann das Upgrade SAP BW 7.40 on Hana erfolgreich verlaufen? Verbessert die In-Memory-Technologie der Hana-Datenbank wirklich die Performance? Und wie verändert sich die Datenmodellierung, wenn auch Nutzungs- und Anwendungspotenziale einem steten Wandel unterliegen? Spezialisten beantworten Ihnen diese Fragen in drei Vorträgen, gefolgt von informativen Gesprächsrunden. Mehr Information unter infocient.de.

doch Anpassungsmöglichkeiten: Mit dem Software Development Kit (SDK) lässt sich das Design Studio flexibel um kundenspezifische, sehr individuelle Komponenten (in der Visualisierung und funktional) erweitern. Mittels Release 1.3 unterstützt Design Studio das SDK nicht nur auf der SAP-BO-Plattform BI, sondern auch auf NetWeaver und Hana. Die ab Ende Mai 2014 verfügbare Version 1.3 des Design Studios wartet mit einer Fülle neuer Funktionen auf. Wahrscheinlich am sehnlichsten erwartet: die Unterstützung der Integrierten Planung. Viele Unternehmen mit Web-basierter Planung auf Basis des SAP-BEx-Web-Application-Designer werden aufatmen: Sie haben nun die Chance, Veränderungen direkt zu vollziehen. Zusätzlich wird auch das neue Planungstool BPC-Unified mit BW 7.40 auf Hana unterstützt. Zu den Funktionen zählen erweiterte Chart-Möglichkeiten. Zudem ist das Scripting flexibler im Coding: Applikation und Berichtskomponenten bieten vordefinierte Bereiche, um Codes für die Interaktion mit dem Anwender zu hinterlegen.

Fazit

IT-Experten und Key User einzelner Fachbereiche können mit dem SAP-BusinessObjects-Design-Studio Web-Berichte, Dashboards und mobile Anwendungen entwickeln. Insbesondere in den Fachbereichen erfordert dies jedoch eine starke Affinität zur IT. Die Berichtsempfänger können dann die fertigen Applikationen ausführen. Obwohl die Erwartungen hinsichtlich des Funktionsumfangs eines SAP-BEx-Web-Application-Designers mit der Version 1.3 von Design Studio sicher noch nicht erfüllt werden, hat eine ganze Reihe von Funktionen ihre Reife erreicht. Sie sind im Unternehmensalltag schon sehr produktiv zu nutzen. Das auf Basis einer Eclipse-Entwicklungsumgebung von SAP völlig neu entwickelte Tool, übrigens erst seit Ende 2012 auf dem Markt, zeigt erstmals deutlich die aktuelle Frontend-Strategie der SAP: Wenige Werkzeuge, darunter Design Studio, ragen positiv aus der Masse von Frontend-Anwendungen heraus. Frontend-Projekte im Web- und mobilen Umfeld sind besser einplan- und budgetierbar unter gleichzeitig hohem Investitionsschutz. Die professionellen Auswertungen können Anwender zeitgemäß visualisieren. Das Fazit: Entscheidungen im Unternehmen sind leichter zu fällen. Das zahlt sich in barer Münze und in einer gestärkten Wettbewerbsfähigkeit aus.



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

infocient:
business intelligence consulting

Neue ProLiant-Server von HP

Leistungsschub für In-memory-Computing

HP verstärkt sein x86-Server-Portfolio mit dem neuen Server ProLiant DL580 Generation 8 (Gen8). Zudem verbessert das Unternehmen die bereits erhältlichen Systeme der Typen ProLiant DL560 und BL660c Gen8.

Alle drei ProLiant-Server bieten Verlässlichkeit und hohe Leistungsfähigkeit für geschäftskritische, datenintensive Arbeitslasten. Sie gehören zu HPs Portfolio aus x86-Servern für die vertikale Skalierung („scale up“-Architekturen), dem derzeit umfassendsten seiner Art am Markt. Server aus diesem Portfolio lassen sich je nach Bedarf aufrüsten; ihre besondere Konfiguration ermöglicht es Kunden, Investitionen nach nur drei Monaten zu amortisieren.

x86 aufrüsten

Das Wachstum von Mobility, Cloud Computing und Social Media erzeugt große Datenvolumina, die das Geschäft vieler Unternehmen verändern. Die Betriebe müssen mehr Transaktionen in kürzerer Zeit bewältigen als früher, zu niedrigeren Kosten. Und sie sind zunehmend auf Big-Data-Analysen angewiesen, wenn es darum geht, Erkenntnisse für die Entscheidungsfindung zu gewinnen. Deshalb müssen sie ihre IT-Systeme aufrüsten und besser skalierbar machen, damit diese jederzeit die Höchstleistung und -geschwindigkeit bieten können, die heute gefragt sind. Die neuen und verbesserten, aufrüstbaren x86-Systeme der ProLiant-Serie bieten Unternehmen die optimale Kombination aus Rechenleistung, Effizienz und Zuverlässigkeit für Geschäftsbetrieb oder komplexe Datenanalysen. x86-Lösungen von HP ProLiant beschleunigen Geschäftsprozesse. Der neue ProLiant DL580 Gen8 enthält einen Prozessor vom Typ Intel Xeon E7-8800/4800 v2. Er erreicht höchste Leistungs- und Verfügbarkeitswerte und eignet sich deshalb für anspruchsvolle Datenbank-Arbeitslasten. Der DL580 Gen8 verfügt über einzigartige Features aus HPs ProLiant-Gen8-Portfolio und bietet:

- Höchste Leistungswerte mit In-memory-Technologie, die Geschäftsprozesse bis zu dreißigmal schneller durchführt.
- Effizienzsteigerungen durch eine konsolidierte Infrastruktur und eine intelligente Verwaltung. Beides senkt die Gesamtbetriebskosten um bis zu 45 Prozent.

- Hohe Belastbarkeit durch das Feature Advanced Error Recovery, das selbstständig Fehler isoliert, und durch memory Quarantine, das 30 Prozent mehr Speicher und Prozessor-Verlässlichkeit bietet.

HP wird in Kürze zudem neue Verbesserungen für die Versatile-Rack- bzw. Blade-Optimized-Server HP ProLiant DL560 und BL660c Gen8 einführen. Beide Server bieten die jeweils höchste Leistungsdichte ihrer Produktklasse und eignen sich besonders für anspruchsvolle Anwendungsumgebungen und datenintensive Arbeitslasten. Sie werden in den kommenden Wochen überarbeitet und dann noch bessere Leistungswerte und Skalierbarkeit bieten.

HP ProLiant: Neue Funktionen für x86-Portfolio

Die Server ProLiant DL580, DL560 und BL660c nutzen einzigartige Innovationen aus HPs ProLiant-Gen8-Portfolio. Dazu gehören Features zur Automation und intelligenten Verwaltung, beispielsweise für Lifecycle-Automatisierung, das dynamische Beschleunigen von Arbeitslasten oder das automatische Optimieren des Stromverbrauchs. Außerdem nutzen ProLiant-Gen8-Server ProActive Insight, um fortwährend Tausende von Systemparametern zu analysieren, die Anwendungsleistung zu verbessern und die Betriebszeit zu steigern. „Die Megatrends Mobility, Cloud und Social Media haben Big Data und Analytics zum Durchbruch verholfen. Dadurch entstehen neue Chancen für geschäftskritische Infrastrukturen, die hohen Leistungsanforderungen auf äußerst verlässliche, sichere und effiziente Art und Weise genügen“, sagt Matt Eastwood, Group Vice President und General Manager, Enterprise Platform Group, IDC. „Die ideale Plattform wäre eine, die speziell für Geschäftsanwendungen und Arbeitslasten zur Unterstützung von Entscheidungsfindungen entwickelt wurde und die genannten Anforderungen erfüllt.“

www.hp.com

Hohes Potenzial für Service Provider

DaaS-Markt in Bewegung

Desktop as a Service (DaaS) verspricht hohe Wachstumsraten und kann sich zum lukrativen Geschäft für Service Provider entwickeln. Aber auch die Anforderungen der Unternehmen an die Servicestärke der Provider steigen.

Damit die Kosten-Nutzen-Rechnung für Service Provider aufgeht, bedarf es einer effizienten Rechenzentrumsinfrastruktur. Stichworte wie „BYoD“, „Work-Life-Balance“ und „Flexibilität am Arbeitsplatz“ bringen Bewegung in den Markt für Desktop as a Service. Analysten wie IDC gehen davon aus, dass in den kommenden Jahren immer mehr Arbeitsplätze virtuell als Cloud Service über Service Provider oder vom Unternehmen selbst bereitgestellt werden. Entscheidet sich ein Unternehmen dafür, DaaS einzukaufen, entspricht es nicht nur aktuellen Nutzergewohnheiten seiner Mitarbeiter, die von unterschiedlichen Orten und Endgeräten auf den eigenen Desktop zugreifen. Es umgeht auch den Aufbau und das Management der benötigten Virtual-Desktop-Infrastrukturen und von Kapazitäten im Rechenzentrum. Für Service Provider kann DaaS ein attraktives, ausbaufähiges Geschäftsfeld darstellen, sofern sie sich bei den hohen Anforderungen an Leistung, Sicherheit und Service ein sinnvolles Pricing-Modell und eine auf DaaS ausgerichtete Rechenzentrumsinfrastruktur aufgebaut haben.

Virtuelle Desktop-Infrastruktur

Storage NetApp Storage unterstützt Betreiber durch Virtualisierung, flexible Skalierbarkeit und sichere Mandantenfähigkeit. „Storage ist ein wichtiger Hebel für flexibel skalierbaren und kostenschonenden DaaS“, erklärt Peter Wüst, Director Strategic Pathways bei NetApp. „Unsere Storage-Lösungen tragen dazu bei, dass Service Provider das volle Potenzial ihrer virtuellen Desktop-Infrastruktur ausschöpfen und so ihr DaaS-Business effizient betreiben können.“ Durch die Deduplizierung redundanter Daten auf virtuellen Desktops, in Benutzerverzeichnissen und Backup- und Disaster-Recovery-Kopien können beispielsweise VDI-Storage-Kosten gesenkt werden. Für die flexible Skalierbarkeit bietet das Unternehmen beschreibbare



Peter Wüst von NetApp sieht in Storage einen wichtigen Hebel für einen flexibel skalierbaren und kostenschonenden DaaS.

Klone, sogenannte FlexClone Volumes, die Tausende virtuelle Desktops pro Stunde bereitstellen. So ermöglicht die Lösung eine VDI Performance Acceleration bei hoher Zahl von Desktop Boots oder Log-ins und damit den Nutzern unterbrechungsfreien Zugriff auf ihre virtuellen Desktops mit einer annähernd 100-prozentigen Storage-Verfügbarkeit und automatisiertem Disaster Recovery. FlexClone Volumes basieren auf Snapshot-Kopien und enthalten lediglich modifizierte Blöcke, so haben sie kaum Einfluss auf vorhandene virtuelle Desktop-Services-Umgebungen.

NetApp kombiniert eigene Speichertechnologien mit Technologien des Partners Citrix, eines der wichtigsten Anbieter von VDI-Lösungen, und bietet Storage für Citrix-XenDesktop-Virtualisierung. Unabhängig von der Version von Citrix XenDesktop liefert NetApp umfassende Storage-Lösungen für alle Desktop-Bereitstellungsmodelle, alle entsprechenden Datentypen und alle von Citrix unterstützten Hypervisoren.

www.netapp.de


DIE NEUE APP FÜR iOS UND ANDROID

INFORMATIV

UNIVERSELL

VERNETZT


www.e-3.de

Abap Objects und die Bedeutung der objektorientierten Programmierung im SAP-Umfeld



Die neuen Programmierrichtlinien

© Angela Waye, Shutterstock.com

Mit Abap Objects hat SAP die objektorientierte Programmierung ermöglicht. Mittlerweile hat sich das Programmiermodell für Neu- und Weiterentwicklungen durchgesetzt.

Christian Buschmann, Senior Consultant bei Innobis

Welche Vorteile, aber auch Nachteile gehen mit der objektorientierten Programmierung einher? Was sind die Schwierigkeiten im Wandel vom prozeduralen Modell hin zum objektorientierten und welche neuen Chancen bieten sich? Ursprünglich ist Abap eine Sprache für die prozedurale Programmierung, in der die Anwendungsentwicklung mit Hilfe von Funktionsbausteinen und Form-Routinen erfolgt. Mit dem Erscheinen des SAP Release 6.4 wurde Abap um die Eigenschaften einer objektorientierten Sprache erweitert. SAP entwickelte Abap Objects kontinuierlich weiter und mittlerweile wird das Programmiermodell in den Abap-Programmierrichtlinien von SAP für Neuentwicklungen und Weiterentwicklungen empfohlen. Dies bedeutet, dass anstelle von Funktionsbausteinen und Form-Routinen nur noch Klassen und deren Methoden zu verwenden sind.

In den Abap-Programmierrichtlinien, die mittlerweile der Schlüsselwortdokumentation von SAP beiliegen, wurden hierzu entsprechende Grundsätze verfasst. Allerdings wird weiterhin die prozedurale Programmierung unterstützt, damit die Abwärtskompatibilität

erhalten bleibt. Auch durch Hana und die neuen Möglichkeiten in der Anwendungsentwicklung verliert der Application-Server Abap nicht an Bedeutung. Die Abap-Programmiersprache wird von SAP kontinuierlich weiterentwickelt. Gerade im Zusammenwirken mit Hana hat SAP Möglichkeiten geschaffen, diese neue Technologie effizient mit Abap zu verbinden. Derzeit ist in vielen gewachsenen Entwicklungen aber noch das klassische Abap vorzufinden.

Der Schritt hin zu einem rein objektorientierten Programmiermodell wirft die Frage nach den Gründen auf. Welche Vorteile liegen in Abap Objects gegenüber dem klassischen Abap? Zunächst ist festzuhalten, dass eine gute prozedurale Architektur keinen funktionalen Nachteil gegenüber einer objektorientierten hat. Im Laufe der letzten Jahre haben sich allerdings Anforderungen an eine Softwarearchitektur ergeben, die durch den prozeduralen Ansatz nur schwer zu leisten sind. Insbesondere in Hinblick auf die Kopplung von Anwendungskomponenten und die Datenkapselung haben Funktionsgruppen gegenüber Klassen Nachteile. Die objektorientierte Programmierung erhebt an sich selbst den Anspruch, die steigende Komplexität von Anwendungsarchitekturen bes-

ser zu kontrollieren – unter Beibehaltung von Flexibilität und Wartbarkeit. Im Folgenden werden drei Vorteile von Abap Objects genannt, die dies beispielhaft zeigen sollen.

Vorteile von Abap Objects

Reduktion der Komponentenkopplung: In der prozeduralen Programmierung stellen Funktionsgruppen die Schnittstellen von Anwendungskomponenten dar. Zu einer starren Kopplung zweier Anwendungskomponenten kommt es, wenn sich diese gegenseitig über Funktionsbausteine aufrufen. Es gibt zwar Möglichkeiten, diese Verbindung zu flexibilisieren, das Problem von Funktionsgruppen mit der fehlenden Trennung von Schnittstellendefinition und Implementierung und der fehlenden Syntaxprüfung bei dynamischen Aufrufen bleibt aber bestehen. Erst die Interfaces von Abap Objects erlauben es, eine Komponentenschnittstelle zu definieren, ohne dass ein Aufrufer fest an die dahinterliegende Implementierung gebunden ist. Dies führt zu einer reduzierten Kopplung der Komponenten. Auf diesem Wege können mehrere Implementierungen zu Komponentenschnittstellen angeboten und je nach Kontext eingesetzt werden.



Christian Buschmann (36), Diplom-Wirtschaftsinformatiker (FH), ist seit 2005 bei der Innobis tätig und in seiner Funktion als Senior Consultant unter anderem verantwortlich für Softwareentwicklungsprojekte im Abap/SAP-Umfeld.

Bessere Testbedingungen für Komponenten: Ein weiterer Vorteil der Interfaces ist das verbesserte Testen von Komponenten. Bei einem Komponententest mit Abap Objects werden alle abhängigen Komponenten für den Testlauf durch eine Testimplementierung ersetzt (Mock-Ups). Diese imitiert das Verhalten der Komponenten, ohne sie vollständig nachzubilden. In den meisten Fällen bestehen die Rückgaben der Mock-Ups nur aus Konstanten, die der Testentwickler fest vorgibt. Die zu testende Komponente durchläuft im Testlauf so die exakt gleichen Codestrecken wie im Echtlauf. Die Mock-Ups sorgen dafür, dass die Komponenten mit Testdaten versorgt werden beziehungsweise keine Änderungen im System stattfinden. Ein solcher Test muss beliebig oft wiederholbar sein und darf den Systemzustand nicht beeinflussen. Im Gegensatz zum gebräuchlichen Test-Flag bei Funktionsbausteinen, bei denen der Testcode implizit mit dem Anwendungscode vermischt ist, kann bei der Lösung mit den Interfaces der Testcode explizit über Mock-Ups vorgegeben werden. Der Entwickler muss den vorhandenen Anwendungscode nicht modifizieren. Dieser verhält sich im Test und im Echtlauf gleich.

Datenkapselung: Die Datenkapselung ist ein weiterer Vorteil von Abap Objects. In der klassischen Programmierung wird der Zustand der Anwendung oft in globalen Variablen verwaltet. Dies ist fehlerträchtig, da der Zugriff auf die globalen Variablen nicht geschützt ist und diese von beliebigen Programmstellen manipuliert werden können. Die Folge sind oftmals ungewünschte Seiteneffekte und Fehler in der Anwendung. Ähnliche Probleme gibt es bei dem Modulgedächtnis einer Funktionsgruppe. Hier kann es passieren, dass eine Funktionsgruppe konkurrierend von verschiede-

nen Programmkontexten verwendet wird. Da das Modulgedächtnis nur einmalig vorhanden ist, kommt es beim konkurrierenden Zugriff auch hier zu unerwünschten Seiteneffekten und zu Fehlern in der Anwendung. Über die Klassen im Abap Objects erreicht der Entwickler eine saubere Datenkapselung. Die Attribute lassen sich darin schützen und sind so nur von den mit jeder Klasse definierten Methoden veränderbar. Zu Klassen lassen sich ebenfalls mehrfach Objekte erzeugen, wodurch eine Klasse in unterschiedlichen Kontexten verwendbar ist, ohne dass Seiteneffekte auftreten.

Nachteile von Abap Objects

Allerdings gibt es auch Nachteile im objektorientierten Ansatz, die hier nicht unerwähnt bleiben sollen. So geht mit dem Ziel einer hohen Wiederverwendung auch ein hoher Grad an Abstraktion einher. Durch diese Abstraktion ist es schwierig, den internen Aufbau einer Komponente schnell zu erfassen. Ein Entwickler muss die Abstraktion verstehen, wenn er die Komponente intern verstehen möchte. Allerdings ergeben sich aus dem Nachteil auch wieder Vorteile, denn eine Codestrecke, die oft durchlaufen wird, ist gut getestet und stabil. Zudem vermeidet jedes Wiederverwenden das Kopieren von Codestrecken, was spätestens bei der Wartung und Fehlerkorrektur zu Problemen führt. Der Einsatz und die Kenntnis der Entwurfsmuster der objektorientierten Programmierung helfen, die Abstraktion für Dritte verständlich zu halten. Außerdem erhöht sich im objektorientierten Modell die Anzahl der verwendeten Entwicklungsobjekte. Es werden mehr Klassen und Interfaces erzeugt als im prozeduralen Modell Funktionsgruppen. Durch eine saubere Paketstruktur kann dem aber einfach und gut begegnet werden.

Vom prozeduralen zum objektorientierten Modell

Der Einsatz von objektorientierten Sprachelementen in Abap hat keine funktionalen Nachteile gegenüber prozeduralen Sprachelementen. So kann eine Funktionsgruppe ebenso gut über einer Klasse abgebildet und Form-Routinen durch Methoden gleichwertig ersetzt werden. Wer allerdings in seinem Softwaredesign Funktionsgruppen einfach durch Klassen ersetzt, hat dadurch noch nicht das objektorientierte Programmiermodell adaptiert. Die Erfahrung zeigt, dass Entwickler, die lange im prozeduralen Modell entwickelt haben, dazu tendieren, ihre Klassen ähnlich einer Funktionsgruppe zu erstellen. Aus den Funktionsbausteinen entstehen statische Methoden; es werden das Modulgedächtnis über Klassenattribute und die Parameterübergabe der privaten Methoden über die „globalen“ Attribute der Klasse abgebildet. Der Entwickler

findet eine prozedurale Programmierung vor, die sich in einem objektorientierten Gewand zeigt. Die oben beschriebenen Vorteile kommen nicht zum Tragen.

Das Erstellen einer guten objektorientierten Architektur wie auch einer guten prozeduralen Architektur ist keine einfache Aufgabe und erfordert Erfahrung. Wer nicht nur die objektorientierte Syntax übernehmen möchte, sondern auch das Programmiermodell, muss sich mit den Konzepten der objektorientierten Programmierung (OO) näher auseinandersetzen. Dazu gehören die Kenntnisse der Solid-Prinzipien, das Nutzen von Entwurfsmustern und das Einhalten der Abap-spezifischen Programmierrichtlinien.

Die Solid-Prinzipien sind Leitlinien für ein gutes objektorientiertes Design. Hierzu zählt beispielsweise das Single-Responsibility-Prinzip, das besagt, dass eine Klasse stets eine sogenannte Verantwortung haben soll. Monsterklassen, die sich für viele Subjekte und Aufgaben zuständig fühlen und so zu unerwünschten Seiteneffekten tendieren, sollen damit untersagt werden. Die Entwurfsmuster bieten dem Entwickler einen Katalog von wiederverwendbaren Lösungsschablonen für wiederkehrende Probleme. Bekannte Muster sind beispielsweise die „Fabrik“, die sich um die Erzeugung von Objekten kümmert, ohne dass der Aufrufer die Implementierung kennt. Oder die „Strategie“, über die der Entwickler beliebige Algorithmen austauschbar in Programme einbinden kann.

Zuletzt seien da noch die Abap-Programmierrichtlinien genannt. Diese formulieren mehrere Regeln, an denen sich eine gute Anwendungsarchitektur mit Abap orientieren sollte; insbesondere auch der Hinweis, welche Unterschiede im Vergleich zu Java zu berücksichtigen sind. So sollte beispielsweise auf die in Java üblichen Datenklassen mit getter/setter-Methoden in Abap verzichtet werden, da sich diese Anforderungen mithilfe der Abap-Datentypen besser abbilden lassen. Aufgrund der Ausrichtung von SAP auf das objektorientierte Modell enthalten die Programmierrichtlinien umfassende Tipps zur Entwicklung mit Abap Objects. Trotz der mittlerweile guten und reichhaltigen Dokumentation ist dennoch Erfahrung im objektorientierten Programmiermodell unerlässlich, um eine gute Architektur umzusetzen.

Qualitätssicherung mit Abap Objects

Zum Schluss noch ein Blick auf die Chancen, die sich aus der Verwendung von Abap Objects in Bezug auf die Qualitätssicherung von Anwendungskomponenten ergeben. Im Bereich der Java-Entwicklung sind Tools wie JUnit für das Durchführen automatischer

Tests populär und erfolgreich im Einsatz. Abap Objects hat mit Abap Unit ein gleichwertiges Tool. Darüber schreiben die Entwickler Tests für Klassen und Komponenten, wie in einem der vorherigen Abschnitte bereits ausgeführt. Diese Tests können dann manuell oder auch automatisiert periodisch über den SAP-Code-Inspector ausgeführt werden. Mittels Einbindung in diesen erhält der Entwickler laufend Kontrolle über die Korrektheit der Komponenten und Klassen. Diese Unit-Tests sind nicht nur für die Laufzeit eines Projektes gültig, sondern auch dann weiter im Einsatz, wenn die Entwicklung in die Wartung übergeht. Damit sichert der Entwickler ab, dass Veränderungen, die in der laufenden Wartung vorgenommen werden, keinen Einfluss auf bestehende Funktionalitäten nehmen. Werden Fehler gefunden, die ein Unit-Test noch nicht abdeckt, so wird hierfür ein weiterer Test hinzugefügt, der verhindert, dass der Fehler bei zukünftigen Änderungen erneut auftritt. Ein weiterer Vorteil von Unit-Tests ist, dass diese wie eine zusätzliche Dokumentation wirken. Der Testcode des Unit-Tests ist ein Beispielcode, der anderen Entwicklern zeigt, wie die Komponenten aufzurufen und zu benutzen sind. Voraussetzung für einen guten Unit-Test ist, dass die Klassen sich an die oben genannten Regeln für objektorientiertes Design halten. Ein langlebiger Unit-Test ist nur möglich, wenn Abhängigkeiten konfigurierbar bleiben und die zu testende Klasse eine überschaubare Größe behält.

Fazit

SAP hat das objektorientierte Modell eingeführt, um die wachsende Komplexität von Anwendungen beherrschbar zu machen. Für eine erfolgreiche objektorientierte Anwendungsarchitektur ist die Kenntnis der Grundlegenden OO-Prinzipien essenziell. Unit-Tests profitieren vom objektorientierten Design und erzielen einen qualitativen Mehrwert. Das prozedurale Modell wird weiterhin in Abap bestehen bleiben und in den älteren SAP-Modulen existieren. Aber bei den SAP-Neuentwicklungen muss sich der klassisch geschulte Abap-Entwickler darauf einstellen, sich mit Abap Objects auseinanderzusetzen, da SAP dieses Programmiermodell weiter favorisiert. Da Individualentwicklungen vom Einsatz von Abap Objects profitieren, sollte der jeweilige Entwickler mit dem objektorientierten Modell vertraut sein.



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

innobis

Echtzeit-Analyse von Daten

Intel läutet die nächste Phase von Big Data ein

Die Intel-Xeon-E7-v2-Prozessor-Familie liefert moderne Technologie für In-memory-Analysen zur Beschleunigung wichtiger Änderungen im Geschäftsleben. Die neuen Prozessoren sind für unternehmenskritische Anwendungen konzipiert und bieten 1,5 TB pro Sockel.

Die Prozessoren bieten neue Funktionen, um große Mengen komplexer und unterschiedlicher Daten zu verarbeiten und in Echtzeit zu analysieren. Der Markt für Big-Data-Technologien und -Services soll bis 2017 jährlich um 27 Prozent wachsen.

Erhöhte Speicherkapazität für komplexe Datenanalysen

Im Vergleich zur Vorgänger-Generation verdreifachen die Prozessoren die Speicherkapazität. So können viele Unternehmen ihre gesamte Kunden-Datenbank in den Speicher laden und analysieren. In-memory-Datenbanken platzieren und analysieren die Daten direkt im schnellen Arbeitsspeicher und sparen damit die bisher nötigen Schreib- und Lesevorgänge aus den Festplatten der Datenbank-Systeme. Solche Systeme gewinnen zunehmend an Bedeutung. Während 2012 rund zehn Prozent der mittleren und größeren Unternehmen In-memory-Analyse einsetzten, sollen es den Marktforschern von Gartner zufolge bis 2015 schon 35 Prozent sein. Die Analysten rechnen damit, dass mindestens 50 Prozent der 2000 weltgrößten Unternehmen In-memory-Computing einsetzen werden, um stärker von ERP-Investitionen (Enterprise Resource Planning) zu profitieren. „Unternehmen, die das Potenzial von Daten für ihre geschäftlichen Entscheidungen bestmöglich nutzen, haben entscheidende Wettbewerbsvorteile“, bekräftigt Diane Bryant, Senior Vice

President und General Manager der Intel Data Center Group.

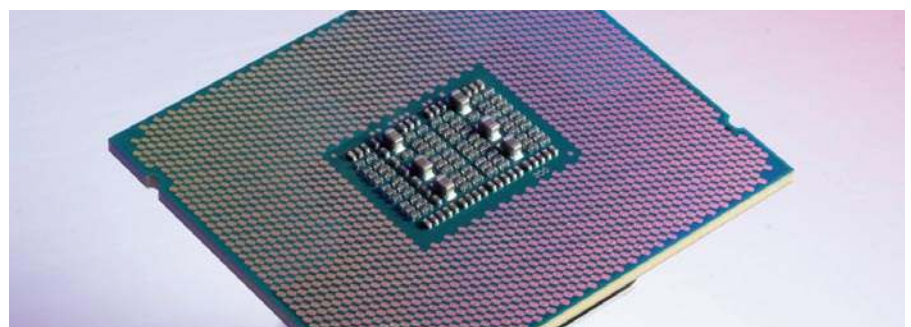
Signifikante Leistungssteigerung bei Hana

eBay verwaltet beispielsweise die Daten von mehr als 100 Millionen Nutzern weltweit mit einer riesigen Datenmenge von mehr als 50 PetaByte. Erste Tests einer Hana-In-memory-Datenbank auf Basis der neuen Xeon-Prozessoren ergaben eine signifikante Leistungssteigerung und ein besseres Verständnis bei der Analyse großer Datenmengen.

Doppelte Leistung

Dank der Bauweise für Server bis zu 32 Sockel, Konfigurationen mit bis zu 15 Kernen und bis zu 1,5 TB Speicher pro Sockel bietet der neue Prozessor im Vergleich zum Vorgänger auch die doppelte durchschnittliche Leistung. Dadurch lässt sich das Potenzial der Daten von unternehmenskritischen Anwendungen wie Business-Support-Systemen (BSS), Customer-Relationship-Management (CRM)- und ERP-Lösungen effizienter ausschöpfen. 21 Systemhersteller stellen weltweit mehr als 40 Plattformen auf Basis der Intel-Xeon-E7-v2-Prozessor-Familie vor. Dazu gehören unter anderem Hitachi, HP, Huawei, IBM und Unisys. Auch Anbieter von Analyse-Software-Lösungen, wie SAP unterstützen die neuen Plattformen.

www.intel.com



Intel-Xeon-E7-v2-Prozessor.

Neue Generation von High-End-Serversystemen

Neue Maßstäbe bei x86-Servern für In-memory-Computing

Fujitsu stellt mit der Primequest-2000-Serverfamilie eine neue Generation von High-End-Serversystemen vor. Diese bieten eine von x86-Systemen bislang nicht erreichte Leistungsfähigkeit und Erweiterbarkeit der Speicherkapazität.

Diese verfügen über Funktionen, die speziell für den Betrieb in unternehmenskritischen Umgebungen interessant sind. Diese Funktionen garantieren eine nahtlose Fortführung des Geschäftsbetriebs und ermöglichen damit eine Verfügbarkeit, die bislang nur Unix-Systeme erreichen konnten – und das in Verbindung mit den bekannten Kostenvorteilen einer x86-Architektur. Mit der neuen Server-Serie stellt Fujitsu für Unternehmen, die ihre bestehende IKT-Umgebung (Informations- und Kommunikationstechnologie) in eine intelligente, geschäftsorientierte Lösung transformieren wollen, eine solide Basis für ihre Rechenzentrumsinfrastruktur zur Verfügung. Dies erfolgt insbesondere durch den Einsatz von Anwendungen, die In-memory-Technologien wie die Hana-Plattform nutzen. Das Spitzenmodell 2800E erzielte zudem beim Two-Tier-SAP Sales and Distribution (SD) Standard Application Benchmark-Test¹ unter Windows mit acht Prozessoren eine neue weltweite Performance-Bestmarke.

Unix-Alternative

Es steht erstmals eine Lösung auf Grundlage der x86-Architektur zur Verfügung, die in Bezug auf Leistung und Hochverfügbarkeit vergleichbare Ergebnisse wie Unix-Systeme erzielt. Fujitsu bietet somit Unternehmen, die eine geschäftskritische Rechnerumgebung aufbauen möchten und für die ungeplante Ausfallzeiten nicht akzeptabel sind, eine Alternativlösung. Ergänzend dazu offeriert Fujitsu Unternehmenskunden schlüsselfertige Professional Services, mit deren Hilfe sie einfach und problemlos eine Migration von vorhandenen Systemen durchführen können. Beim Design wurde dem Nonstop-Betrieb von geschäftskritischen Anwendungen höchste Priorität eingeräumt. Die Systeme verfügen deshalb über RAS-Komponenten (Reliability, Availability, Serviceability) mit Selbstheilungsfunktionen und einer integrierten Fehlerresistenz. Fehlfunktionen können im laufenden Betrieb jederzeit auftreten und dazu führen, dass Server-Systeme herunterfahren. Primequest



Nils Brauckmann ist Präsident und General Manager von Suse: mit Fujitsu skalierbare Angebote für Rechenzentren.

erkennt proaktiv solche Fehler und behebt sie automatisch. Dadurch ist sichergestellt, dass die Server reibungslos und ohne Unterbrechung laufen. Die Top-Modelle 2400E und 2800E integrieren eine dynamische Rekonfigurationsfunktion. Dank ihr lassen sich System Boards im laufenden Betrieb austauschen. Dadurch ist eine Neupartitionierung ohne Unterbrechung möglich. Workloads können von einer Partition auf eine andere verlagert werden. Das vermeidet geplante Stillstandszeiten des Systems und macht sogar den Neustart des Betriebssystems überflüssig. Nils Brauckmann, Präsident und General Manager von Suse, sieht in den neuen Modellen ein gutes Angebot für Unternehmen, die ihre Rechenzentren mithilfe verlässlicher, skalierbarer und energieeffizienter Lösungen modernisieren möchten: „Fujitsu und Suse haben Suse Linux Enterprise Server optimiert, um auf der Fujitsu-Primequest-Server-Plattform die bestmögliche Performance pro Watt bereitzustellen.“



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

FUJITSU

**SCHÖN, SIE KENNEN
ZU LERNEN.**



Das Verzeichnis für
alle Mitglieder der
SAP-Community.

Anwenderbericht: Libelle bei Hauni Maschinenbau

Treibstoff für die Service Level Agreements

Rund 70 SAP-Systeme, auf denen 5000 Named User arbeiten, können eine Herausforderung für die IT sein. Besonders, wenn regelmäßig Systemkopien vor Tests und Release-Wechseln anstehen. Hauni Maschinenbau hat hierfür einen Automatismus gefunden, mit dem es möglich ist, flexibel auf die Anforderungen der Fachabteilungen zu reagieren und den Aufwand für Systemkopien zu reduzieren.

Von Holm Landrock, freier IT-Journalist

Wenn sich Firmen durch Zusammenschlüsse und Zukäufe immer weiter vergrößern, bedeutet das in der Regel Stress für die IT-Abteilung: Immer mehr Systeme kommen hinzu und lassen die IT-Infrastruktur wachsen. Probate Gegenmittel auf der Hardware-Seite: Konsolidierung und Virtualisierung. Manche Unternehmen gehen so weit, dass sie erst dann, wenn auch die ERP-Umgebungen zusammengewachsen sind, den Abschluss eines Mergers feiern.

Hauni Maschinenbau gehört wie die weiteren Sparten Körber Process Solutions, United Grinding und Medipak Systems zur Körber-Gruppe. Da über die Sparten hinweg die weitgehend gleichen Anforderungen an die Leistung und die Verfügbarkeit der betriebswirtschaftlichen IT bestehen, wurden auch Teile des SAP-Betriebes in die Hand einer Sparte gelegt. So ist die IT-Abteilung

Hauni IT-Dienstleister sowohl für die eigenen Anwender wie auch für Teile der anderen Sparten der Muttergesellschaft Körber AG. Mit dem Wachstum der Körber-Gruppe ist auch die von der Hauni Maschinenbau AG zu pflegende IT-Infrastruktur gewachsen. Zur IT-Infrastruktur gehören über 70 Systeme mit verschiedenen SAP-Implementierungen. Diese werden für die jeweiligen Aufgaben wie Warenwirtschaft, Einkauf, Controlling und Vertrieb genutzt.

„SAP-Systemkopien sind ein wichtiger Baustein für die Sicherheit und Stabilität der betriebswirtschaftlichen IT. Sie sind aber sehr aufwändig“, erklärt Thomas Knötzsch, Group Manager SAP-Basis/Technical Systems bei Hauni. Sie müssen regelmäßig dann angefertigt werden, wenn die Testsysteme aktuelle Datenstände benötigen oder wenn Release-Wechsel anstehen. Rund zwei Personentage sind bei Hauni zu veranschla-

gen. Für eine Systemkopie. Auf einem System. Die SAP-Basis-Administratoren kennen die Aufgabe: Eine umfangreiche Checkliste mit rund einhundert Detailaufgaben muss manuell abgearbeitet werden. Dabei handelt es sich um die Vorbereitung der Datenbank und der zugehörigen Dateien, die Kopie der Datenbank und die eigentliche, kritische Arbeit bei einer Systemkopie, die Nachbereitung.

Um den SAP-Administratoren die Arbeit zu erleichtern, hatte man zu-



Die AF-KDF 4 baut die Filter für die Zigaretten als lange Stäbe – mit einer Geschwindigkeit von 6000 Filterstäben pro Minute.

nächst für jedes SAP-System eine zehn Seiten lange Dokumentation für die Systemkopie erarbeitet. Zwei Tage nahmen die Abarbeitung der Liste und der Kopiervorgang in Anspruch, wenn nur ein SAP-Administrator zur Verfügung stand. Peinlichst genau mussten alle Schritte abgearbeitet werden: das Löschen alter Dateien, BDLS-Läufe im SAP zur Systemumbenennung, Anpassen der RFC-Verbindungen, Job-Einplanungen. Um das Know-how bei allen SAP-Administratoren auf hohem Niveau zu halten, wurde jeder Administrator nach einem Rotationsprinzip regelmäßig mit den Systemkopien betraut. Knötzsch: „Solch ein Rotationsystem und der hohe manuelle Anteil führen aber auch zu Fehlern.“

Zwei bis drei Systemkopien pro Jahr wurden durch die SAP-Verantwortlichen in den von Hauni IT-seitig betreuten Gesellschaften angefordert – und zwar pro SAP-System. Diese konnten nur zu festen Terminen durchgeführt werden. Hätte man alle Wünsche bedienen wollen, wären das 50 Systemkopien und somit 100 Personentage gewesen. „Diese Rechnung ist aber nicht aufgegangen. Dafür fehlten uns die Ressourcen und die Zeit. Bislang konnten wir durch die entsprechende Steuerung 20 bis 30 Systemkopien pro Jahr durchführen, also weit unter dem Bedarf. Daher mussten wir eine Lösung finden, die den manuellen und zeitlichen Aufwand durch eine Automatisierung reduziert“, erläutert Björn Schallück, SAP-Systemadministrator, Hauni Maschinenbau AG. Außerdem bestehen Abhängigkeiten zwischen ausgewählten Systemen innerhalb einer Organisation. Daraus entsteht zusätzlich die Notwendigkeit, nicht nur einzelne Systeme, sondern oft mehrere zusammenhängende Systeme einer SAP-Landschaft einer Körber-Sparte gleichzeitig zu kopieren. Auch dies illustriert den enormen Personal- und Zeitaufwand.

Zielstellung war also, ein Tool an der Hand zu haben, das die Systemkopie weitgehend automatisiert: ohne aufwändige Customizing-Aktivitäten innerhalb der Lösung, allerdings auch mit der Möglichkeit, diese um unternehmensspezifische Prozessschritte erweitern zu können.

„Wir haben uns diverse Lösungen angeschaut und uns dann gezielt für Libelle SystemCopy entschieden. Eine Wirtschaftlichkeitsrechnung gab letztlich den Ausschlag“, erklärt Schallück und fügt hinzu: „Aber der Preis allein war es nicht. Auch die zugrunde liegende Technologie und die zeitgemäße Benutzerführung waren wichtige Kriterien.“

Thomas Knötzsch ergänzt: „Andere Lösungen liefern den Prozess nicht in dieser Einfachheit. Da wären immer auch zusätzliche Komponenten nötig.“ Libelle SystemCopy automatisiert und optimiert

SAP-Systemkopien anhand vordefinierter Templates, in die unternehmens- und systemspezifische Tasks eingebunden werden können. Einmal implementiert kann die Systemkopie „auf Knopfdruck“ in gleichbleibender Qualität durchgeführt werden – ohne manuellen Aufwand. Inzwischen wird das Libelle-Tool auch über die Konzern-Sparten hinweg eingesetzt und harmonisiert mit den dort bestehenden Firewalls, und es werden jetzt wesentlich mehr als die bisherigen 30 Systemkopien im Jahr durchgeführt.

Seit Anfang 2013 ist das Unternehmen deutlich flexibler, weil Änderungen in den Unternehmensprozessen nicht durch die ressourcenintensiven SAP-Systemkopien verzögert werden. Vor allem bei unerwarteten Änderungswünschen der Anwender. „Früher war das undenkbar: Einmal bestellt, musste die Systemkopie im definierten Zeitfenster stattfinden. Heute können wir sogar dem Wunsch nach einer Verschiebung um ein paar Tage gut nachkommen, weil LSC den Aufwand so drastisch reduziert“, so Schallück. Errechnet haben die SAP-Verantwortlichen bei Hauni eine Verringerung des Aufwands pro Systemkopie auf rund die Hälfte. Das gilt vor allem dann, wenn für einen der internen Kunden mehrere Systeme parallel kopiert werden sollen. Wie die Erfahrungen bei Hauni zeigen, steigert LSC die Qualität und damit auch die Stabilität der gesamten SAP-Landschaft. Björn Schallück resümiert: „LSC erleichtert uns die Erstellung von Systemkopien enorm. Wir freuen uns, durch die gewonnene Flexibilität und Schnelligkeit unseren internen Kunden höhere SLAs anbieten zu können.“

www.libelle.com
www.hauni.com
www.holmlandrock.de

Die IT von Hauni Maschinenbau

Das Unternehmen hat zwei Rechenzentren. Beide Rechenzentren werden für den Produktivbetrieb genutzt. Sie dienen aber auch als Failover für den Katastrophenfall. Alle Applikationen könnten in einem Rechenzentrum ausgeführt werden. Die SAP-Systeme werden in der typischen dreistufigen Architektur betrieben. Dabei ist es erforderlich, dass die Produktivdaten regelmäßig auch auf das Test- und das Qualitätssicherungssystem überführt werden, damit die dort entwickelten Lösungen und vorgenommenen Veränderungen mit realistischen Daten getestet werden können. Libelle SystemCopy reduziert und vereinfacht diesen Aufwand.



**KOSTENLOS, ABER
NICHT UMSONST.**

Das E-3 Magazin
ist die größte
freie Plattform der
deutschsprachigen
SAP-Community.



Gepflegte Fortschrittskultur

Das Thema Big Data war auf der Cebit praktisch allgegenwärtig. Intensiv beschäftigt man sich damit seit Jahresanfang im Smart Data Innovation Lab am Karlsruher KIT. Dort wird gerade eine SAP-Hana-Big-Data-Hochleistungsinfrastruktur aufgebaut. Ein Blick hinter die Kulissen von Friedrich Krey von Suse.



Von Friedrich Krey*

Mit dem Leitmotiv „Datability“ wurden dieses Jahr auf der Cebit der Trend hin zur Verarbeitung und die nutzenbringende Analyse immer größerer Datenmengen ins Rampenlicht gerückt. Auch die Datensicherheit kam nicht zu kurz. Gleichwohl ist in dem Zusammenhang noch vieles zu erforschen oder zu entwickeln. Eine Art Keimzelle hierzulande wurde mit dem Smart Data Innovation Lab am Karlsruher KIT ins Leben gerufen. Wirtschaft und Forschung arbeiten Hand in Hand, damit neue Lösungen und Dienstleistungen im Big-Data-Umfeld zum Tragen kommen. Forciert hat dieses Innovations- und Kompetenzzentrum wesentlich die SAP.

Spitzeninfrastruktur als eine Art Fundament

Um nun richtig loslegen zu können, ist eine entsprechende Hochleistungsinfrastruktur unablässig. Ins Rennen geschickt wird hierbei als ein zentrales Fundament Hana, wobei die gesamte Plattform vom Karlsruher Institut für Technologie (KIT) betrieben wird. Wie sieht nun diese Hana-Big-Data-Infrastruktur aus? Welche Komponenten werden hier verbaut? Interessanterweise hat man sich hier für eine Hana-Technologiekonstellation entschieden, die neue Wege weisen könnte. Das bewährte Gespann Hana und Suse SLES wird hier mit einer Technologie gepaart, die im Rahmen von Hana-Betriebskonzepten gänzlich neu ist: nämlich die Virtualisierungs-

nutzung auf Hardware-Basis; entwickelt von Hitachi Data Systems (HDS). Diese wird wohl demnächst das Label SAP-zertifiziert erhalten. Damit wird dann die Nutzung einer weiteren Virtualisierungslösung Realität, wobei Suse als bislang einzige zertifizierte Betriebssystemplattform für Hana alle verfügbaren Virtualisierungslösungen unterstützt – auf Software- wie auf Hardwarebasis.

Mainframe-Features auf x86-Plattform

Eine kurze Skizzierung, was es mit dieser Hardware-Virtualisierung von HDS auf sich hat: Das Kernfeature heißt hier LPar, berücksichtigt im sogenannten Hitachi Virtualization Manager, kurz HVM. Der oder die eine wird sich fragen: LPar? War nicht was? Genau, die Technologie „Logical Partitions“ oder diese Art von physischer Hardware-Virtualisierung stammt aus dem Mainframe-Umfeld. Und HDS hat diese nun auf die Intel-x86-Architektur übertragen – mit allen aus dem Mainframe-Umfeld bekannten Sicherheitsfeatures. Pfiffig außerdem: LPar kann in den Hitachi-Hana-Blades in Kombination mit Software-Virtualisierungslösungen wie etwa von VMware genutzt werden und/oder umgekehrt. Es muss in Sachen Hana und Virtualisierung neu nachgedacht werden. Mit anderen Worten: Die Virtualisierungsmöglichkeiten im Hana-Umfeld erweitern sich! Hitachi stellt je nach Serverblade-Modell derzeit bis zu 60 derartige LPar bereit. Das Gast-OS, eben Suse SLES for SAP Applications, setzt auf dem Host-OS (Hitachi-Firmware) auf. Außerdem lassen sich die Partitionen über Blade-Grenzen hinweg verschieben, was für den Cloud-Einsatz

von Relevanz ist – und: stets spiegeln. So wird in der Konsequenz nicht mehr, aber auch nicht weniger eine (weitere) Hana-Hochverfügbarkeit erzielt!

Neues SLES 12 for SAP kommt

Im Einsatz im SDIL in Verbindung mit Hana und den Hitachi-Servern inklusive LPar sowie den HDS-Storage-Systemen (als Unified Computing Platform, UCP) ist Suse SLES 11 for SAP Applications. Es liefert ein stabiles, flexibles und sicheres Fundament für den anspruchsvollen Hana-Big-Data-Einsatz, der in dem Lab am KIT gefordert wird. Natürlich pflegt Suse die Fortschrittskultur praktisch permanent. Heute ist bereits sicher, dass das derzeit im Betatest befindliche Mission-critical-Enterprise-Linux SLES 12 for SAP Applications auch im Smart Data Innovation Lab genutzt wird, um das Erreichte weiter voranzutreiben. Ein Fokus dabei: die Hochverfügbarkeit von IT-Umgebungen – und in der Konsequenz auch von Hana-Umgebungen. Folgende Features werden mit SLES 12 zur Verfügung gestellt: Snapshots, Full Roll-backs und ein Feature Live-OS-Patching namens kGraft, das ein Live-OS-Patching gewährleistet, und zwar ohne System-Downtimes, wird für die Zukunft gearbeitet.



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.

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
Herr Tien Tran, Tien.Tran@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 27
Frau Eva Winter, Eva.Winter@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 26



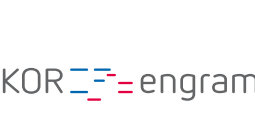
QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 ABS Team IT's for people	ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de	SAP Service Partner – Validated Expertise SAP ERP HCM Beratung, Implementierung, Entwicklung, Wartung • SAP HCM Kernprozesse • SAP HCM Talent Management (On-Premise + Cloud) • SAP HCM Self-Services (End User Services) • SAP HCM Planung + Analyse • Templates + Tools • SAP HCM Wartungsservice Partnerschaften mit SAP, SuccessFactors, Nakisa
	 AFI BESSERTUNG BESSERDIREKT	AFI Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 Online: info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	Mit über 36 Jahren Erfahrung ist die AFI der kompetente Anbieter für Dokumentenprozesse in SAP®, die sich rechnen. Unsere Standard-Softwarelösungen sind weltweit in unterschiedlichen Branchen und Kommunen erfolgreich im Einsatz. Wir bieten von der Beschaffung (Purchase-to-Pay), der Distribution (Order-to-Cash), bis hin zum 24/7 Support alles aus einer Hand. Die AFI GmbH ist ein Unternehmen der P.M. Belz Gruppe, die mit über 460 Mitarbeitern international tätig sind.
	 ai informatics	applied international informatics GmbH Business Campus München : Garching Parking 4, D-85748 Garching bei München Telefon: +49/89 255 495-0 Telefax: +49/89 255 495-205 E-Mail: marketing@aiinformatics.com Online: www.aiinformatics.com	Die ganze IT Lösung. Für heute. Für morgen. Für den Mittelstand. Vertrauen Sie auf ai informatics. Wir wählen die idealen SAP Komponenten für Ihre geschäftlichen Abläufe und konzipieren die optimale Gesamtlösung. Mit über 35-jähriger Prozesskompetenz in unseren Kernbranchen Automobilzulieferindustrie, Anlagen- und Maschinenbau, Solar- sowie Hightech-Industrie. Profitieren Sie von einem führenden SAP Gold Partner und unseren Lösungsangeboten zu: SAP SPEED Branchenlösungen, Enterprise Mobility, Business Analytics sowie Product Lifecycle Management. Flexible Outsourcing Services, moderne IT-Infrastrukturlösungen und bis zu 7x24 Application Support runden unser Gesamtlösungsangebot ab.
	 all for one steeb	All for One Steeb AG Gottlieb-Manz-Straße 1 70794 Filderstadt-Bernhausen Telefon: +49 (0) 711/7 88 07-0 Telefax: +49 (0) 711/7 8807-699 Online: info@all-for-one.com www.all-for-one.com	Die All for One Steeb AG zählt zu den führenden SAP Komplettlösungsleistern 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 über 1.000 Mitarbeitern über 2.000 Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzulieferindustrie sowie dem projektorientierten Dienstleistungsumfeld. Als Gründungsmitglied von United VARs, dem weltweiten Netzwerk führender SAP Mittelstandspartner, garantiert All for One Steeb in über 56 Ländern ein umfassendes Beratungs- und Serviceangebot sowie besten Vor-Ort-Support.
	 apps4erp	apps4erp GmbH Rieslingstr. 27 74360 Ilsfeld-Auenstein Telefon: +49 (0) 7062 - 67 56 40 Telefax: +49 (0) 7062 - 67 55 69 Online: info@apps4erp.de www.apps4erp.de	apps4erp.de bietet SAP-Beratungsunternehmen einen attraktiven Vertriebskanal, um ihre apps auch international kostengünstig zu vertreiben und Neukunden zu gewinnen. Anwender nutzen apps4erp.de als zentrale Beschaffungsquelle für dringend benötigte apps, die um ein Vielfaches preiswerter eingekauft werden können als im Rahmen individueller Entwicklungsaufträge. Die apps4erp GmbH wurde von fünf ERP-Profis gegründet. Jeder von ihnen bringt über 20 Jahre Erfahrungen in den Bereichen Sales, Presales, Consulting, Projektgeschäft und Entwicklung mit. Zu den beruflichen Stationen zählen namhafte ERP-Anbieter wie SAP, Steeb, Brain, Nixdorf und TDS.
	 arvato SYSTEMS	arvato Systems An der Autobahn 200 33333 Gütersloh Telefon: +49 (0)5241 / 80 80 200 Telefax: +49 (0)5241 / 80 80 220 Online: info@arvato-systems.de www.arvato-systems.de	arvato Systems bietet als Systemintegrator neben der Implementierung von Standard-Software maßgeschneiderte, branchenspezifische und individuell entwickelte Lösungen. Als Tochterunternehmen der arvato AG, des Outsourcingdienstleisters der Bertelsmann AG, können wir gesamte Wertschöpfungsketten gestalten. Die Stärke des Unternehmens liegt in der intelligenten Kombination aus Systemintegration und Planung, Entwicklung, Betrieb sowie Betreuung von Systemen. Unsere Kunden schätzen neben intensivem SAP-Know-how in den Branchen Logistik & Transport, Medien, Automotive, Chemie/Pharma sowie Handel die gelebte Partnerschaft und unseren Unternehmertegeist. Mit unserem Angebot sind wir der Wegbereiter für Ihre erfolgreichen Geschäfte.
	 Automic	Automic Software GmbH Waldecker Straße 8 D-64546 Mörfelden - Walldorf Telefon: +49 (0)6105 / 9667 - 0 Online: info@UC4.com www.UC4.com	Über Automic Automic 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 Automic von der Carlyle Group für 270 Mio. US-Dollar an EQT, die führende Private-Equity-Gruppe in Nordeuropa, verkauft.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Brainloop AG Franziskanerstraße 14 81669 München Telefon: +49 89 444 699 0 Telefax: +49 89 444 699 99 E-Mail: info@brainloop.com Online: www.brainloop.de	Brainloop bietet Ihnen alles aus einer Hand für den Umgang mit vertraulichen Dokumenten und Informationen – bei höchstmöglicher Sicherheit. Mit Brainloop Extend verteilen Sie Inhalte aus SAP ERP Systemen jederzeit sicher. Beim Export werden die Daten direkt an die hochsichere Brainloop Plattform übergeben und können von dort bearbeitet und verteilt werden. Durch die Integration von Brainloop Extend in SAP ERP können Empfänger auch direkt auf der SAP Oberfläche ausgewählt werden. So wird ein unverfälschtes Reporting an Externe gewährleistet und Datenlecks vermieden.
		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,...)
		CALEO Consulting GmbH Am Haag 12 82166 Gräfelfing / München Deutschland Telefon: +49 (89) 4161 7230 Telefax: +49 (89) 4161 7239 Online: www.caleo.com E-Mail: info@caleo.com	CALEO Consulting ist spezialisiert auf Corporate Finance und Business Intelligence. Inhaltliche Schwerpunkte setzt die international tätige Unternehmensberatung auf Konzernabschlüsse (Konsolidierung) und Controlling, unternehmensweite Berichterstattung, Planung, Budgetierung und Forecasting für Unternehmen, Integration von Legal- und Managementberichterstattung. Technologisch setzt CALEO auf etablierte Standardsoftware wie SAP und Business Objects. „Wir begleiten unsere Kunden in allen Projektphasen, von der Konzeption über die Entwicklung bis hin zur weltweiten Implementierung neuer Lösungen und Prozesse. Unsere Berater decken dabei sowohl die inhaltliche als auch die technische Seite vollständig ab. Unser Ziel: Effiziente Lösungen, die sofort den erwarteten Nutzen und Erfolg für unsere Kunden erzielen.“
		Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298-800 Telefax: +49 621 86298-850 E-Mail: office@camelot-itlab.com Online: www.camelot-itlab.com	From Innovations to Solutions. Camelot ITLab ist ein prozessorientiertes IT-Beratungsunternehmen innerhalb der Camelot International Group. Durch die Zugehörigkeit erhalten Kunden Strategie-, Organisations- und IT Beratung aus einer Hand. Mit innovativen IT-Konzepten sowie durch langjährige Partnerschaften mit der SAP unterstützen wir passgenau die geschäftskritischen Prozesse unserer Kunden und bieten ergänzend zu den SAP-Standards eigene Add-ons wie z.B. die Camelot Lean Planning Suite an. IT Strategy Consulting • IT Governance • Change Management • Business Process Reengineering • Global Rollouts • Application Management Services • SAP Enhancements & Add-ons • Remote Application Management Performance Optimization • Implementations
		CIBER AG Alte Eppelheimer Str. 8 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 Online: info.germany@ciber.com www.ciber.de	Ciber ist ein IT-Dienstleistungsunternehmen, das den Kunden mit seinen Anforderungen in den Mittelpunkt seiner Aktivitäten stellt und diese ergebnisorientiert löst. Mehr als 7000 Berater unterstützen Unternehmen und Organisationen durch ihre Flexibilität sowie ihre technische, organisatorische und prozessbezogene Kompetenz auf der ganzen Welt dabei, Wettbewerbsvorteile durch den optimalen Einsatz von IT zu erzielen. Ciber Deutschland wurde 1989 gegründet, gehört seit 2004 zum weltweit tätigen Ciber-Konzern und steht für einen umfassenden IT-Service entlang der SAP-Wertschöpfungskette. Fokusbranchen sind neben dem Retail-Bereich die Chemie/Pharma-Branche, die Prozessindustrie, Financial Services, Transport und Logistik sowie die Versorger.
		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!
		COMPIRICUS AG Kasernenstraße 27 40213 Düsseldorf Telefon: +49 (0) 211-64949300 Telefax: +49 (0) 211-64949599 E-Mail: info@compiricus.de Online: www.compiricus.de	Die COMPIRICUS AG ist ein international ausgerichteter Softwareanbieter und Beratungspartner mit dem Schwerpunkt Finanzen sowie Treasury-, Asset- und Risikomanagement. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung haben wir den Anspruch, in der Konzeption sowie der Softwareentwicklung und -implementierung, z. B. für SAP-CML, SAP-TRM, SEPA oder EMIR, für unsere Kunden der Partner bei anspruchsvollen Projektvorhaben zu sein. Zusätzlich bieten wir Standardprodukte in den Bereichen Schnittstellen, aufsichtsrechtliches Meldewesen und Kapitalanlagencontrolling an.

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!
		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 Projektsystem. www.blueclone.de End-to-end Automation von SAP-Systemkopien BlueSystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. www.bluesystemcopy.de
		Esker 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
		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röhleiner Weg 1 D-97506 Grafenheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-0 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-100 Online: info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de	FIS ist ein unabhängiges Unternehmen mit derzeit rund 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, das seinen Schwerpunkt in den SAP-Produkten und -Technologien hat. Eigene Lösungen und Produkte als Add-On zum SAP-Standard runden das Leistungsspektrum ab: • FIS/wws® Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • FIS/edc® Automatisierte Dokumentenverarbeitung in SAP ERP • FIS/eSales® Shop-Lösung für den Vertrieb im Internet • FIS/xee® XML-engine und edi für SAP ERP • FIS/hrd® Sicheres Testen im Bereich HCM und revisionssichere Entwicklung von Customizing • FIS/mpm® Master Data & Price Management • FIS/crm® Kundenbeziehungsmanagement
		Fistec AG Trierer Str. 10 66111 Saarbrücken Telefon: 0681-389370 Telefax: 0681-31137 E-Mail: info@fistec.de Online: www.fistec.de	Technologie und Managementberatung in der Fertigungsindustrie ist unser Geschäft. ■ Mobile Anwendungen für SAP ■ Prozessorientierte SAP-Einführung ■ SAP-Anwendungsoptimierung ■ SAP-Hosting ■ IT-Services für deutsche Unternehmen in Russland
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 E-Mail: sapde@ts.fujitsu.com Online: http://www.fujitsu.de/sap	Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb – zertifiziert als Global SAP Partner für Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastrukturlösungen, Infrastrukturservices für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen helfen wir Ihnen, das Potenzial Ihrer SAP-Anwendungen optimal für Ihr Geschäft zu nutzen. Als global aktives Unternehmen umfasst unser Angebot ein engmaschiges Netzwerk mit mehr als 2.400 SAP-Beratern, SAP Competence Centern auf drei Kontinenten, über 80 Rechenzentren sowie mehrsprachige Service Desks.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 G.I.B. SUCCESS IS A PROCESS	G.I.B. Gesellschaft für Information und Bildung mbH Birlenbacher Straße 18 D-57078 Siegen Telefon: +49 (0) 271 / 89038-0 Telefax: +49 (0) 271 / 89038-99 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 ® IT. Mehr als Standard.	GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49 (0) 345 / 585-0 Telefax: +49 (0) 345 / 585-2177 Online: info@gisa.de www.gisa.de	Das Dienstleistungsspektrum die GISA GmbH reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung und Implementierung von innovativen IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse oder der gesamten IT-Infrastruktur. Die GISA verfügt über ein exzellentes Branchen- und Prozess-Know-how in den Bereichen Energiewirtschaft und öffentliche Auftraggeber. Die GISA betreibt ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum und investiert kontinuierlich in Datensicherheit und aktuelle Technologien. Als SAP Service Partner bietet GISA sofort verfügbares und aktuellstes SAP-Know-how.
	 HE-S Heck Software	HE-S Heck Software GmbH Am Glockenturm 6 63814 Mainaschaff (Rhein-Main-Gebiet) Telefon: +49 (0) 60 21 - 451 24 62 Telefax: +49 (0) 60 21 - 451 24 97 Online: info@HE-S.com www.HE-S.com	Hat Ihr SAP Standard Lücken? Wir schließen diese Lücken. HE-S erweitert als SAP Add On Spezialist Ihren SAP Standard um fehlende und neue Funktionen und optimiert damit Ihre Unternehmensprozesse. Wir verfügen über jahrelange Erfahrung im Bereich der Softwareentwicklung. Unsere Produkte basieren auf fachlich fundierten Konzeptionen und objektorientierten, modifikationsfreien Programmierungen. Profitieren Sie von unserer Praxiserfahrung in der Prozessoptimierung dokumentenorientierter Geschäftsprozesse. Wir erweitern den Standard. Wir ergänzen Funktionen.
	 heckcon	heckcon Am Glockenturm 6 63814 Mainaschaff (Rhein-Main-Gebiet) Telefon: +49 (0) 60 21 - 901 49 70 Telefax: +49 (0) 60 21 - 901 49 99 Online: info@heckcon.com www.heckcon.com	Perfekte Prozesse – Vereinfachte Verwaltung heckcon ist als unabhängiges Beratungsunternehmen spezialisiert auf den gesamten Lebenszyklus von dokumentenorientierten SAP-Geschäftsprozessen. Unser Full-Service-Konzept beinhaltet: • Beratung und Konzeption • Projektleitung, -definition und -architektur • Implementierung, Konfiguration und Produktivsetzung • Qualitätssicherung, Wartung, Schulung und Coaching Unsere individuellen Lösungen sind bewährt bei unseren zahlreichen Kunden aus den Branchen Pharmaindustrie, Personalwesen, Public Sector, Maschinenbau, Versorgung, Versicherung, Automobilzulieferung, Bankwesen und weiteren. Ihre Geschäftsprozesse – Ihre Dokumente – Ihr Partner: heckcon
	 HR CAMPUS Swiss Quality for HCM 	HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 CH-8600 Dübendorf/Zürich 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	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 = engram	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.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Infocient Consulting GmbH Marie-Bernays-Platz 3 68309 Mannheim Telefon: +49-621-73627283 E-Mail: contact@infocient.de Online: www.infocient.de	Infocient Consulting, Mannheim, ist offiziell SAP-Partner. Experten-Teams für SAP BI, SAP BO und SAP BW entwickeln Lösungen, die perfekt ins Unternehmen passen. Die nahtlos wirksame Verknüpfung von SAP-Technologie und leistungsstarken SAP-Applikationen sichert Vorteile im Wettbewerb und Geschäftserfolge. Im Portfolio: • Reporting & Analyse • Cockpits & Dashboards • Data Architecture • Enterprise Planning • System Landscape
		innobis AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 (0)40 55487-0 Telefax: +49 (0)40 55487-499 E-Mail: info@innobis.de Online: www.innobis.de	Seit 1990 SAP-Banking in Perfektion Die innobis AG ist seit über 20 Jahren IT- und SAP-Dienstleister für Banken und Finanzdienstleister. Unser Serviceportfolio reicht von der Beratung über die Softwareentwicklung bis hin zum Application Management. Unser Team verantwortet dabei den gesamten Prozess unter Berücksichtigung aller bankfachlichen, organisatorischen, rechtlichen und regulatorischen Vorgaben. Validated Expertise Partner SAP for Banking 2013
		INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center 7000 Eisenstadt Österreich Telefon: +43 (0) 2682 64000-0 Telefax: +43 (0) 2682 64000-900 E-Mail: info@invaris.com Online: www.invaris.com	Die INVARIS Informationssysteme GmbH ist ein führender Anbieter von Standardsoftware im Bereich Output Management. Auf Basis ihrer zukunftsweisenden, offenen Plattform-Architektur entwickelt und vertreibt INVARIS seit mehr als 25 Jahren erfolgreich Produkte für die Erzeugung, Verteilung und Steuerung von intelligenten Dokumenten und elektronischen Formularen. Speziell für SAP-Anwendungen bietet INVARIS einfache, flexible und kostengünstige Formular- und Dokumentenerstellungslösungen, die rundum überzeugen.
		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 3.000 hochqualifizierten Mitarbeitern einer der international führenden SAP®-Komplettlösungsanbieter. Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance- sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 5.000 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 Software- und Systemhaus mit Goldpartnerstatus. Mit mehr als 500 Bestandskunden und 170 Mitarbeitern realisieren wir Gesamteinführungen & Optimierungsprojekte entlang der SAP Business Suite sowie eigene Lösungen für den Einkauf, Vertrieb/Marketing und Kundenservice. Unser Erfolgsrezept: mit hochflexibler Benutzeroberfläche für SAP ERP im MS Look & Feel Prozesse für Anwender einfacher gestalten. Unsere Schwerpunkte: • ERP-Gesamteinführungen und -Optimierungsprojekte • CRM und Kundenservice • Supply Chain Management (Einkauf, Produktion, Logistik) • Enterprise Mobility • Business Analytics • Internationale Roll-outs
		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 Kümmler, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH Ferdinand-Braun-Straße 16 74074 Heilbronn Telefon: +49 (0) 7131 - 7499 - 0 Telefax: +49 (0) 7131 - 7499 - 1050 Online: info@kwpartner.de www.kwpartner.de	SAP® ERP Human Capital Management für den Mittelstand Seit 20 Jahren steht KWP® mit über 170 Mitarbeitern an 10 Standorten für Innovation und Know-How im Mittelstand. Die Erfahrung aus über 1.000 Projekten zeichnen die KWP® als führenden IT-Dienstleister im Bereich SAP® ERP HCM aus. Unseren Erfolg verdanken wir der umfassenden Prozess- und Projekterfahrung, der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden, der Entwicklung passgenauer, praxiserprobter Lösungen in SAP® ERP HCM und der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter.

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 OUTPERFORM THE FUTURE™	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 Business-packages 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 business. in tune.	Metasonic AG (vormals jCOM1 AG) Münchenerstr. 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.
	 A PORSCHE COMPANY	Mieschke Hofmann und Partner (MHP) A Porsche Company Schloss Heutingsheim Schlossstr. 12 D-71691 Freiberg am Neckar Telefon: +49 (0) 7141 7856-0 Telefax: +49 (0) 7141 7856-199 E-Mail: info@mhp.de Online: www.mhp.de	Mieschke Hofmann und Partner (MHP) ist die führende Prozess- und IT-Beratung im deutschen Automotive-Markt und ein Tochterunternehmen der Porsche AG. Mit einer Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung optimiert MHP als Prozesslieferant die Prozesse der Kunden über die komplette Wertschöpfungskette. Aktuell beraten und betreuen über 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.
	 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
		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 Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten: • IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM, ERP, SCM, EWM/LES, Business Analytics und PLM • Globale SAP Rollouts (Europa, China, Amerika) • Lösungen für Variantenkonfiguration, Produktkostenkalkulation, MES und Business Analytics • Über 1.400 erfolgreiche Kundenprojekte

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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.
		PBS Software GmbH Schwanheimer Straße 144 A 64625 Bensheim Telefon: +49 (0) 6251/174-0 Telefax: +49 (0) 6251/174-174 E-Mail: info@pbs-software.com Web: www.pbs-software.com	Die PBS Software GmbH ist ein führender Anbieter von SAP-Ergänzungslösungen in den Bereichen Datenarchivierung, -extraktion und -ablage sowie Systemstilllegungen. Seit mehr als 20 Jahren gilt PBS als ausgewiesener Experte für komplexe, integrierte Datenzugriffe. Zur Bewältigung sehr großer Datenmengen bietet PBS Nearline-Storage-Lösungen für SAP BW und ERP mit spaltenbasierter Datenbanktechnologie an. Damit können SAP-Anwenderunternehmen die Analyse-Datenbanken SAP Sybase IQ oder alternativ Vector von Actian anbinden. Das beschleunigt den Datenzugriff und senkt die Betriebskosten.
		PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG Kurt-Schumacher-Straße 28-30 D-66130 Saarbrücken Telefon: +49 (0) 681 - 379 62-0 Online: Josias.Petersohn@pikon.com www.pikon.com	PIKON bietet: ■ SAP ERP, SAP NetWeaver PI ■ SAP BW und BO ■ Beratung und Entwicklung ■ Einführung, Optimierung, Releasewechsel ■ Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft ■ Prozessoptimierung ■ Internationale RollOuts ■ Business Communication
		Plaut Aktiengesellschaft Modocenterstraße 17 / 4 / 6 A-1110 Wien Telefon: +49 (0) 1 / 2300012 Online: office.at@plaut.com www.plaut.com	Plaut: Kompetenz. Erfahrung. Lösung. Plaut verbindet betriebswirtschaftliche Beratung und lösungsorientierte IT-Implementierung. Die Plaut Beratungsgruppe ist in Deutschland, Österreich, Schweiz, Polen, Rumänien, Russland und der Tschechischen Republik vertreten. Mit mehr als 1.000 realisierten Projekten ist Plaut seit über 30 Jahren einer der erfolgreichsten und umsatzstärksten SAP Partner. Besondere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Finance & Controlling, Business Intelligence, IT-Architektur & Development und Supply Network Management. Mit PASA bietet Plaut eine Lösung für die Harmonisierung von SAP-Systemen.
		profiforms gmbh Heidenheimer Straße 6 71229 Leonberg Telefon: +49 (0) 7152/2990-0 Telefax: +49 (0) 7152/2990-120 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 Masendokumenten 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.
		QSC AG Mathias-Brücken-Str. 55 50829 Köln Telefon: 0221 6698-000 Telefax: 0221 6698-009 E-Mail: info@qsc.de Online: www.qsc.de/	SAP-Lösungen und -Services aus einer Hand Als SAP Gold Partner mit über 250 SAP-Experten bietet die QSC AG Ihnen alle ITK-Leistungen rund um SAP aus einer Hand. Dazu zählen nicht nur Beratung, Implementierung und Betrieb, sondern auch Anwender-Support, Wartung sowie alle notwendigen Software-Lizenzen. Bereits heute vertrauen über 100 Unternehmen aus den Branchen Handel, Konsumgüter, Logistik, Energiewirtschaft sowie Anlagen- und Maschinenbau auf die Services der QSC AG.
		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.

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 SEALSYSTEMS THE DIGITAL PAPER FACTORY	SEAL Systems AG Lohmühlweg 4 91341 Röttenbach Telefon: +49 (0)9195/926-0 Telefax: +49 (0)9195/1739 E-Mail: info@sealsystems.de Online: www.sealsystems.de	SEAL Systems ist der führende Anbieter von Document Output Management-Lösungen. Mit über 1200 Installationen ist SEAL Systems Weltmarktführer für Ausgabemanagementlösungen in den Segmenten Automotive, Manufacturing und Engineering. SEAL Systems hat Produktlinien für Ausgabemanagement, SAP®-Integrationen, Direct Publishing, Konvertierung, PLM (Teamcenter, ...) und Archivierung. Mit der Digital Process Factory® DPF können Prozesse definiert und verwaltet werden. Darüber hinaus werden Professional Services für Beratung, Implementierung, Integration und Schulungen angeboten.
	 SEEBURGER BUSINESS INTEGRATION	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	Beste und umfassendste EDI/B2B/EAI-Lösung für SAP-Anwender – die zentrale Plattform für alle Integrationsaufgaben. Made in Germany. On Premise oder als Service/Cloud-Lösung »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 IT works better	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	SIVIS Professional Services GmbH Thujaweg 1 D-76149 Karlsruhe Telefon: +49 (0)721 / 665 93 00 Telefax: +49 (0)721 / 665 93 019 E-Mail: info@sivis.com Online: www.sivis.com	SIVIS entwickelt hochwertige SAP-Software-Gesamtlösungen. Aus der Kombination von intelligenter Produktentwicklung, qualifizierter Beratung und effektiver Projektumsetzung schafft SIVIS ganzheitliche Software-Lösungen. Um Arbeitsabläufe auf Basis von SAP schneller, einfacher und kostengünstiger zu gestalten, bietet SIVIS fertige Komplettlösungen zu Benutzerverwaltung, Berechtigungen, Compliance und Workflow an.
	 Smart Enterprise Solutions	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 We adapt. You succeed.	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.
	 syncor Wir geben IT ein Gesicht	SYCOR GmbH Heinrich-von-Stephan-Straße 1–5 D-37073 Göttingen Telefon: +49 (0) 551 / 490-0 Telefax: +49 (0) 551 / 490-2000 Online: info@syncor.de www.syncor.de	Im SAP ERP-Umfeld begleiten wir unsere Kunden als Channel Partner der SAP entlang der gesamten Wertschöpfungskette und bieten: SAP Business All-in-One-Branchenlösungen für die Diskrete Fertigung – inklusive Auftrags- und Produktions-Planungs-Cockpit; Beratung, Entwicklung, Implementierung und Outsourcing für SAP, Archivierung und DMS. Dazu liefern wir die benötigten SAP-Lizenzen und übernehmen die Wartung. Wir erbringen qualitätsgesichert umfassende IT-Services, entwickeln Web Shops und 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

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		syslink vertriebs GmbH Seidenstraße 21 CH-8853 Lachen Telefon: 0041 43 844 6333 Telefax: 0041 61 295 9998 E-Mail: sales@syslink.ch Online: www.syslink.ch	Gegründet als Spin-Off von PriceWaterhouseCoopers (PWC) hat die syslink-Gruppe weltweit ca. 50 Mitarbeiter, ist einer der führenden Schweizer SAP Outsourcer und Service Provider sowie ein unabhängiger Softwarehersteller. syslink ist ein innovatives IT-Dienstleistungsunternehmen mit Kompetenz und Erfahrung in der strategischen Beratung, der Softwareentwicklung und im Betrieb heterogener und komplexer SAP-Systeme. Das Unternehmen startete die Entwicklung der System-Management Lösung syslink Xandria auf Basis seiner reichhaltigen Erfahrung im SAP Outsourcing Betrieb. Mit syslink Xandria werden weltweit über 4.000 SAP-Kundensysteme in allen Industriebranchen überwacht und betrieben. syslink ist zertifizierter SAP Hosting und Software Partner.
		tangro software components gmbh Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0)6221 / 13 33 60 Telefax: +49 (0)6221 / 13 33 621 Online: info@tangro.de www.tangro.de	tangro - Ihr Partner für Inbound Management tangro unterstützt SAP-Anwender bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch Automatisierung im Dokumenteneingang. Produkte: Die tangro-Inbound-Suite umfasst Lösungen für: Rechnungen • Aufträge • Auftragsbestätigungen • Bedarfsmeldungen • Lieferscheine • Zahlungsavise • 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.
		Treasury Intelligence Solutions GmbH Jörg Wiemer (CEO) Industriest. 39c 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 69824-0 E-Mail: press@tis.biz Online: www.tis.biz	TIS ist eine führende Cloud Plattform für das Management unternehmensweiter Zahlungsprozesse, der Liquidität und der Bankbeziehungen. Alle erfolgskritischen Prozesse, die im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr stehen, – einschließlich Liquiditätsniveau, Zahlungsstatus, Zugriffsberechtigungen von Bankkonten sowie Bankgebührencontrolling – sind in eine einzige, multibank-fähige revisionssichere Cloud Plattform integriert. Die Lösungen der TIS lassen sich nahtlos in ERP-Systeme integrieren. Als Software as a Service (SaaS) angeboten, können die TIS Lösungen schnell und ohne der Komplexität, Kosten und Risiken eines langwierigen IT Projektes integriert werden. Die TIS Cloud-Lösungen sind SAP und ISO zertifiziert.
		Trend Micro Deutschland GmbH Zeppelinstraße 1 85399 Hallbergmoos Telefon: +49 (811) 88990-700 Telefax: +49 (811) 88990-799 E-Mail: sap@trendmicro.de Online: www.trendmicro.de/sap	Als weltweiter Marktführer im Bereich Cloud-Sicherheit entwickelt Trend Micro Lösungen für Internet Content Security und Bedrohungsbewältigung, um Unternehmen und Privatanwender eine sichere Welt für den Austausch digitaler Daten zu bieten. Mit über 25 Jahren Erfahrung sind wir marktführend in den Bereichen Serversicherheit, virtuelle Sicherheit sowie Content Security für kleine und mittelständische Unternehmen. Trend Micro ermöglicht intelligenten Schutz von Daten durch innovative Sicherheitstechnologien, die sich ganz einfach verteilen und verwalten lassen und sich nahtlos in sich ständig weiterentwickelnde Umgebungen einfügen. Die Lösungen werden von der intelligenten globalen Bedrohungsbewehrung des Smart Protection Network™ sowie über 1.200 Bedrohungsexperten weltweit unterstützt.
		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.
		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

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Uniserv GmbH Rastatter Str. 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 72 31/9 36 - 0 Telefax: +49 (0) 72 31/9 36 - 25 00 E-Mail: info@uniserv.com Online: www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com	UNISERV - Better Data. Better Business. Als zertifizierter SAP Software Partner bieten wir unseren Kunden eine erweiterte Lösungskompetenz in den Bereichen Datenqualität und Datenintegration - sei es on-premise oder aus der Cloud. Integrationen in kundenindividuelle SAP-Anwendungen sind dabei ebenso unproblematisch wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Ein umfassendes Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten machen uns zu Ihrem leistungsstarken Partner in Sachen Data Management.
		Unisys Am Unisys-Park 1 65843 Sulzbach / Taunus Telefon: +49 (0) 6196 99 - 0 Telefax: +49 (0) 6196 99 11 77 E-Mail: InfoDeutschland@de.unisys.com Online: www.unisys.de/sap	Unisys ist ein weltweites Unternehmen der Informationstechnologie. Wir verbinden SAP-Beratung – • Technologie Beratung zu Migration & Upgrade, • Landschafts-Design & -Optimierung, • SAP Sizing und produktive SAP Virtualisierung, • Archivierung, BigData, – mit Rechenzentrums- und IT-Kompetenz – • Automatisierung und Virtualisierung der Infrastruktur, • Netzwerk-Design, -Architektur & -Sicherheit, • Backup/Recovery, Disaster-Absicherung, HA, – zu einem anbieterunabhängigen Angebot .
		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	zetVisions AG hat sich auf die Entwicklung und Implementierung von State-of-the-Art-IT-Lösungen für das Stammdaten- und Beteiligungsmanagement spezialisiert. Heute nutzen 200 Kunden in Europa, darunter zahlreiche DAX- und MDAX-Konzerne aber auch mittelständische Familienbetriebe, Lösungen von zetVisions. Mit dem Know-how aus rund 400 Projekten ist zetVisions das führende europäische IT-Kompetenzzentrum für das Beteiligungsmanagement und zugleich der größte Anbieter von Anwendungen zu diesem Thema. Seit 2001 entwickelt zetVisions SAP-basierte Anwendungen. Zahlreiche Projekte für das Management von Stammdaten konnten seither erfolgreich durchgeführt werden. Diese Erfahrung hat das Unternehmen 2012 in die neue SAP-basierte Standardlösung „zetVisions SPoT“ 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



Abschreiben verboten

Man bezahlt für die Benutzung von Autos, Hotelzimmern und Software dann, wenn man diese gebraucht. Das Bestaunen der Mercedes S-Klasse ist kostenlos. SAP definiert die Nutzung ganz anders.

Man könnte die neuen Lizenzregeln der SAP so interpretieren, dass beim Abschreiben vom Bildschirm schon Gebühren anfallen. Im Kontext der neuen Nutzungsbedingungen haben die folgenden Begriffe die jeweils beschriebene Bedeutung: „[...] ‚Nutzung‘ bezeichnet die Ausführung der Prozessfunktionen der Software: das Laden, das Ausführen, der Zugriff auf, die Verwendung der Software oder das Anzeigen von Daten, die aus diesen Funktionen hervorgehen; und ‚Softwarevertrag‘ bezeichnet die Vereinbarung zur Überlassung und Pflege von Standardsoftware. Die Nutzung kann über eine Schnittstelle, die mit der Software oder als Teil der Software ausgeliefert wurde, über eine Schnittstelle des Auftraggebers oder eines Drittanbieters oder über ein anderes zwischengeschaltetes System erfolgen“ (Ende des SAP-Zitats).

Abschreiben verboten, denn es wird teuer. In einer dreistufigen Client/Server-Umgebung gab es den Datenbank-Server, die R/3-Applikationsserver und die Clients mit dem SAP-GUI (Graphical User Interface). Der Rechenzentrumsleiter und sein SAP-CCC-Leiter (Customer Competence Center) wussten, wo die Daten zu Hause waren. Konsolidierung, Virtualisierung, Cloud und Mobile Computing haben vieles verändert: Aus dem CCC-Leiter wurde ein CCoE-Leiter (Customer Center of Expertise) und der weiß nicht immer, was seine SAP-Daten machen. On-premise, on-demand oder hybrid – es gibt viele Wege und Verstecke für Datenströme. Die IT-Wolke ist nicht nur hilfreich, sondern kann auch einiges verbergen. Während zu ebener Erde die SAP-Server on-premise ihren Dienst verrichten, könnten sich in der Wolke Tausende Anwender verstecken, die mit Tablets und Smartphones auf SAP-Systeme zugreifen. Ein solches Szenario kennt dann nicht ein paar Hundert brave SAP-Anwender hinter ihren Clients, sondern eben tausend Mobile-Computing-Nutzer. Aufgrund der traditionellen SAP-Systemvermessung sind die Anwender an ihren PCs schnell lokalisiert, für diese werden 22 Prozent Lizenzgebühren bezahlt. Wenn aber für die Tausenden Cloud- und Mobile-Nutzer ebenfalls saftige Gebühren anfallen, wird es für den SAP-Bestandskunden teuer. SAP kennt kein Mitleid und damit niemand dem Gebührensystem entkommt, definiert man folgerichtig: Wer

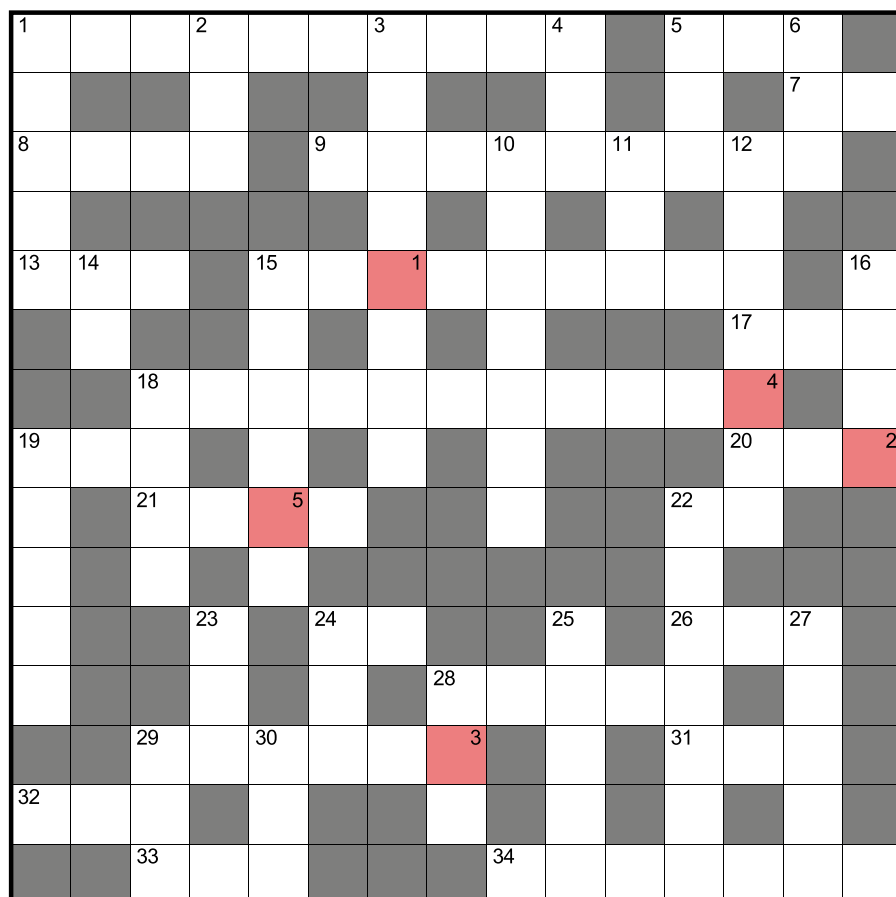
immer Daten aus SAP-Systemen liest und wo immer Daten aus SAP-Systemen auftauchen, ist eine Lizenzgebühr zu entrichten. Das Verstecken in der Wolke macht nun keinen Sinn. Selbst das Abschreiben vom Bildschirm muss in Walldorf gemeldet und bezahlt werden. Ob sich gegen das neue SAP-Lizenzmodell Widerstand formiert? Einige SAP-Bestandskunden experimentieren mit unsichtbarer Tinte, andere versuchen

per Telepathie die Daten aus dem SAP-GUI ins Microsoft Excel zu übertragen. Erfolgsmeldungen gibt es noch keine. Derweilen wachsen die Geldberge in Walldorf. (pmf)

PS: Auf der Konferenz SAP Lizenzvermessung und Optimierung am 22. und 23. Mai in München hält E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger dazu einen Vortrag, siehe auch www.e3date.info.



Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



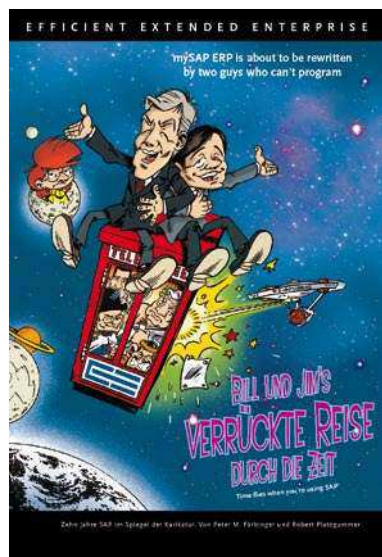
Waagrecht

- 1 Aus Sybase CEP das letzte Wort
- 5 Abk. für Balanced Scorecard
- 7 Zweites Wort eines Open-Source-Framework
- 8 Vorname des ehemaligen SAP-Cloud-Vorstands
- 9 Zweites Wort aus SLO
- 13 Name des Linux-Maskottchens
- 15 Name eines SAP Co-CEOs
- 17 Abk. globales Systemverzeichnis
- 18 Erstes Wort (eng.) von verteilten Systemen
- 19 Abk. für Support-Frühwarnsystem
- 20 Abk. für eine ITS-Komponente
- 21 Text-Suchmaschine der SAP
- 22 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 24 Abk. SAP-Schnittstelle mit Ver.-Nr. 4.8
- 26 Alte SAP-Abk. für SOA
- 28 Zweites Wort aus BRM (siehe Yasu)
- 29 Mit welchem Programm steuert man Hana?
- 31 Ein standardisiertes Datenübertragungsformat
- 32 Vorname eines ehemaligen SAP-CEO
- 33 Web-Datenbeschreibungssprache
- 34 SAP-SW für BI-Reporting

Senkrecht

- 1 Von SAP gekaufte US-Software
- 2 Abk. für ein System zur Inhaltsverwaltung
- 3 Erstes Wort des einfachen, preiswerten SAP-Services
- 4 Abk. für weltweiten Handelsservice
- 5 Abk. für Geschäftsplanung und Konsolidierung
- 6 Abk. für ein SAP-Kompetenzzentrum
- 10 Das vierte Wort des ACID-Prinzips (SAP-Transaktion)
- 11 Komponente für dynamisches SCM
- 12 Deutscher Standort des HPI
- 14 Abk. für Bildschirmoberfläche
- 15 Das erste M aus MDM
- 16 SAP-Dokumentaustauschformat
- 18 Zweites Wort aus MDM
- 19 Beliebtes Tabellenkalkulationsprogramm
- 22 Staatliches Web-Technologie-Programm
- 23 Drittes Wort aus SOX
- 24 Offizielle Abkürzung für SAP Business ByDesign
- 25 Das F aus FPM Framework (ABAP)
- 27 Name der neuen SAP-Handelsplattform
- 28 Abk. für Investitionsrückfluss
- 29 US-Vorschrift für Governance
- 30 Abk. für allg. Arbeitsprotokoll im SAP Portal

Lösung für März: **POTSDAM** für die Heimat des HPI und des neuen SAP Innovation Centers



Dieses Kreuzworträtsel ist nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltsamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting gedacht. Rätselbegeisterte außerhalb der SAP-Community könnten mit dem Rätsel jedoch vor einer unlösbaren Aufgabe stehen. Das Lösungswort hat fünf Buchstaben in der Form 1-2345 und ist der Name einer SAP-Veranstaltung. 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.

Mai 2014

RED/ANZ 07.04.2014 | DUS 14.04.2014 | EVT 28.04.2014

Coverstory: Die Technik stand nie im Zentrum der Entscheidungsfindung bei den SAP-Bestandskunden, aber Technik ist das Fundament für erfolgreiches ERP. Somit gibt es einen Weisungszusammenhang zwischen Plattform und Funktion. Deutlich wird das im Fall von Realtime Enterprise. Die E-3 Coverstory behandelt die virtuelle Schnittstelle zwischen Betriebswirtschaft und Technik.

Personal: Im HR/HCM-Bereich ist auch das klassische Outsourcing noch gefragt. Hier agieren und planen

viele SAP-Bestandskunden anders als im ERP/CRM-Bereich. Ein Überblick soll die aktuelle Situation erfassen und Handlungsempfehlungen geben. Ergänzt wird der Teil durch HCM-Add-ons für Anwender, die weniger auf Outsourcing setzen.

Management: SAP Business Suite on Hana bringt auch organisatorische und betriebswirtschaftliche Aufgaben mit sich. Damit muss beim Customizing auch die Aufbau- und Ablauforganisation evaluiert werden. Das sollte die Stunde von BPM und Process Reen-

gineering sein. Wir wollen wissen, was die BPM-Anbieter in Sachen Realtime Enterprise und den damit verbundenen neuen Prozessen zu sagen haben.

Infrastruktur: Seit vielen Jahren arbeitet SAP an optimierten Upgrades und Versionswechseln. Das Ergebnis sind kurze Durchlaufzeiten und schlanke Projekte, aber ganz ohne Testen darf der Produktivbetrieb nicht starten! Was bieten die SAP-Partner im Bereich Testwerkzeuge und Verfahren an? Wie weit lässt sich in einem komplexen ERP-System das Testen automatisieren?

Juni 2014

RED/ANZ 05.05.2014 | DUS 12.05.2014 | EVT 26.05.2014

Coverstory: Hana ist technisch und organisatorisch eine große Herausforderung. Der Handelskonzern Spar in Salzburg, Österreich, hat sich dieser Aufgabe gestellt und zuerst CRM und dann BW auf Hana portiert. Nebenbei wurden über 25 BWA abgelöst (Business Warehouse Accelerator). Der Konzern will ein Realtime-Retail-System entwickeln und zählt damit zum Spitzenfeld der europäischen Hana-Innovatoren. In Summe arbeiten 350 Mitarbeiter im Spar-Rechenzentrum, das jetzt von HP- auf Hitachi-Hard-

ware wechselte. Hitachi ist einer der engsten SAP-Partner im Bereich Hana und hat nach Meinung von zahlreichen Experten momentan die innovativste Hana-Hardware.

Personal: In Zeiten eines knappen Personalangebots gibt es für Arbeitssuchende immer eine große Auswahl und profitable Verträge. Aber den Traumjob gibt es dennoch nur mit richtiger Werbung. Somit müssen beide Seiten die neuen Spielregeln des Jobmarktes lernen. Recruiting im aktuellen HR/HCM-Umfeld bietet neue Chancen.

Management: Big Data und Realtime Enterprise sind in der SAP-Community anerkannt. Aber sie funktionieren nur bei hinreichender Datenqualität. Master Data Management gewinnt im Hana-Zeitalter wieder an Bedeutung – aber auch an Komplexität. Die Quantität braucht Qualität.

Infrastruktur: Aufbau- und Ablauforganisationen, Realtime Enterprise und Process Reengineering brauchen adäquate Werkzeuge und Verfahrensanweisungen. Die Infrastruktur für BPM und Betriebsabläufe ist gefordert.

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 2014	E-3 Extra	Veranstaltungen
Mai 2014 RED/ANZ 07.04.2014 DUS 14.04.2014 EVT 28.04.2014	Personal: HR- und HCM-Outsourcing sowie HCM-Add-ons Management: EAM und BPM für ERP, Business Suite und Hana Infrastruktur: Automatisierte Testverfahren, Tools zur Produkt- und Kostensteuerung		6. – 7.: Personal Nord, Hamburg 20. – 21.: Personal Süd, Stuttgart
Juni 2014 RED/ANZ 05.05.2014 DUS 12.05.2014 EVT 26.05.2014	Personal: Bewerbungsmappe ade: Wie rekrutiere ich richtig? Management: Datenqualität vor Datenquantität? Infrastruktur: Transparente Betriebsabläufe	2. Quartal: Mobile & Cloud Computing	
Juli/August 2014 RED/ANZ 10.06.2014 DUS 16.06.2014 EVT 30.06.2014	Personal: E-Learning-Plattformen als Lösung der Jugendarbeitslosigkeit? Management: Qualitäts- und Wissensmanagement Infrastruktur: Herausforderung Mobility: Strategien, Services und Trends		2. – 3.: Sicherheits-EXPO, München
September 2014 RED/ANZ 11.08.2014 DUS 18.08.2014 EVT 01.09.2014	Personal: Abrechnungssysteme im Personalmanagement: Was geht, was geht nicht? Management: Big Data und In-memory Computing (alles außer Hana) Infrastruktur: Effiziente Prozessintegration und Exchange Infrastructure	3. Quartal: Networked Economy, Logistik & Industrie 4.0	



FIRMENINDEX

Accenture	10, 12, 18, 82
ADP	54
Agricultural Bank of China	75
All for One Steeb	82
Alligate	73
Anecon	53
Aris	34
Atos	82
Avada	73
Avaya	79
Bank of America	54
Bechtle	27
Berliner Museum für Kommunikation	10
Beta Systems	53
Biber & Associates	57
Bitkom	17, 34, 77
Braun Consult	73
Bundesministerium für Verteidigung	52
Bundeswehr	52
BusinessObjects	88
Capgemini	82
CBS	79
Centric	53
CGI	82
CGK	52
Ciber	80
Cisco	6, 32
Citrix	91
Coca Cola	54
Coca-Cola Computerservices	53
Conigma	86
Consilio	60-70
Consodalis	58
Crisp Research	32, 77
CSC	82
Daimler	70
DataVard	6, 15
Divia	27
EC4U	53
EgoSecure	73
EMC	52
EvoBus	70
Exasol	53
Facebook	32
FinallySecure	73
Forcam	52
Forrester	18
Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie	9
Freudenberg IT	27
FTAP	72
Fujitsu	52, 53, 95
Galileo Group	85
Gartner	6
Gedys Intraware	44
Giga Institut	74
Hauni	96
Hitachi	94, 98
HP	82, 90
Huawei	45, 74, 94

Hybris	18
Hydro Systems	68
IBM	7, 27, 32, 46, 82, 94
IDC	90
ILS Technology	72
Infocient	88
Infosys	82
Infotecs	73
Innobis	56, 92
Intel	90, 94
Intelligence	76
ITML	45
Johnson Controls	54
Kaeser	43
Karlsruher KIT	98
Kiwibank	75
Klausner	70
Knorr Bremse	70
Libelle	97
LieberLieber	53
Matrix42	53
Metasonic	44
Mettler Toledo	85
Microsoft	73
MIT	85
MTU	70
Multivac	70
NetApp	30, 91
NKT Cables	70
NSA	7, 32
Oracle	26, 53
Outlooksoft	88
PAC	20, 22, 82
Pfleiderer	70
PSO	73
QSC	72
Ravensburger	70
Real Consulting	73
Realtime	35
Red Hat Linux	3
Rodenstock	78
Sage	53
Saudi Telecom	8
Siemens	52, 53
Spiegel Online	47
Steria	82
Supcon	73
Suse	95
Suse Linux	3, 98
Sybase	75
Sycor	76
Tata	27
TCS	82
TDS	44, 46
Tech Mahindra	82
Telit	72
Toyota	85
Trend Micro	84
T-Systems	27, 82
Unisis	94
Vietnam Prosperity Bank	75
VMware	3, 31
Wipro	82

PERSONENINDEX

Al-Bayari, Khalid bin Hussain, Saudi Telecom	8
Al-Faifi, Ahmed, SAP	8
Bendiek, Sabine, EMC	53
Besch, Thomas, Hydro Systems ..	69
Biber, Thomas, Biber & Associates	57
Bierhoff, Oliver	42
Binnie, Adam, SAP	72
Bittner, Oliver, Accenture	12
Blumendorf, Andreas, Consodalis	58
Boyd, Colin, Johnson Controls	54
Brandt, Werner, SAP	15
Brauckmann, Nils, Fujitsu	95
Bretz, Roman, LieberLieber	53
Bride, Laurent, Axway	53
Brock, Paul, Kiwibank	75
Bryant, Diane, Intel	94
Buschmann, Christian, Innobis	92
Chambers, John, Cisco	32
Crumley, David, Coca Cola	54
Dewald, Peter, Sage	53
Dietze, Peter von, EMC	53
Donnelly, Chris, Accenture	18
Eastwood, Matt, IDC	90
Eisner, Ernst, EMC	53
Elbert, Armin, Infocient	88
Emmenegger, Philipp, Coresystems	52
Erdogru, Katrin, Innobis	56
Fett, Perry, TDS	44, 46
Fink, Helmut, Exasol	53
Fyr, Brigid, Accenture	18
Genes, Raimund, Trend Micro	84
Hartl, Alexander, Anecon	53
Heinecke, Udo, Avada	73
Hermann, Jürgen, QSC	72
Hommer, Klaus, Brainloop	5
Janata, Steve, Crisp Research	32
Josserand, François, Beta Systems	53
Karner, Michael, Gartner	53
Kempf, Dieter, Bitkom	34
Kindermann, Herbert, Metasonic ..	44
Klassen, Malte, Galileo Group	85, 87
Kleinemeier, Michael, SAP	17, 42
Knötzsch, Thomas, Hauni	96
Köllner, Patrick, Giga Institut	74
Kreutz, Martin, Consilio	60
Krey, Friedrich, Suse Linux	98
Kroes, Neelie, EU-Kommission	7
Kromer, Heiner, Secude	73
Lameter, Falko, Kaeser	43
Landrock, Holm	96
Lechner, Andreas, Sage	53
Leukert, Bernd, SAP	14
Liedtke, Christoph, SAP	42
Löhle, Jürgen, Consilio	60
Lösch, Hans, Supcon	73
Lotz, Oliver, EMC	52

Matthias, Kremp, Spiegel Online ..	47
McDermott, Bill, SAP	42, 47
Mechels, Andreas, Ciber	80
Merkel, Angela	43
Nasir, Wali, Centric	53
O'Leary, Joseph, DataVard	6
O'Neill, Steve, EMC	53
Pitcher, Andrew, SAP	75
Ridderstråle, Jonas	54
Rost, Christian, Gedys Intraware ..	44
Rotter, Norbert, Itelligence	76
Rüdiger, Gerald, Forcam	52
Sackmann, Stuart, ADP	54
Schalla, Philipp, PAC	82
Schallück, Björn, Hauni	97
Schneevoigt, Vera, Fujitsu	53
Siegl, Daniel, LieberLieber	53
Sigg, Stefan, SAP	45
Sikka, Vishal, SAP	3, 43
Snabe, Jim Hagemann, SAP	42, 43
Stehling, Peer, EC4U	53
Stoeckler, Gregor, DataVard	6
Taiichi Ohno, Toyota	85
Teschner, Dirk, Inconso	53
Thomsen, Hartmut, SAP	42
Trauerwein, Sebastian	8
Vogel, Herbert, Itelligence	76
Wahner, Tobias, ITML	45
Wallner, Alexander, SAP	30
Wang, Zhen, Huawei	45
Wanka, Johanna, Bundesministerium für Bildung und Forschung	10
Weinrich, Marko, Sycor	76
Weissbart, Harald, Matrix42	53
Wüst, Peter, NetApp	91
Xu, William, Huawei	45
Yentz, Fred, ILS	72
Yüksel, Hakan, Oracle	26
Zeiler, Alexander	10

ANZEIGENINDEX

Brainloop	9
Ciber	77
E-3 Abo	97
E-3 App	91
E-3 Beirat	28
E-3 Community Info	95
E-3 SAP Hana Infrastructure Guide U3 e3date.info	23, 45
Gisa	U4
Gisa (Advertorial)	48
IBM	13, 51
Infocient	7
IT-Verlag	82
NetApp	15
Oracle	33
PBS	U2
Personal Nord	71
Personal Swiss	57
Prego Services	27
Seeburger	35



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.

SAP® HANA

INFRASTRUCTURE GUIDE

on-premise & on-demand



Server, Memory, Storage, Network, Cloud und Lizenzen

Die E-3 Redaktion plant für September 2014 eine vollständige Marktübersicht zum Thema Hana-Infrastruktur im Rechenzentrum (on-premise) und als Cloud Computing (on-demand/SaaS).

Die redaktionellen Beiträge aus der SAP®-Community können kostenlos eingereicht werden. Die Texte werden von der E-3 Redaktion und dem Lektorat/Korrektorat journalistisch bearbeitet und kostenlos veröffentlicht – auf Papier, im Web (PDF) und auf iOS und Android.

Die Finanzierung dieses einzigartigen Projekts erfolgt ausschließlich durch Anzeigenschaltungen. Die Verteilung in der SAP®-Community über die existierenden Print-, Web- und Tablet/Smartphone-Kanäle ist kostenlos.

Stichtag für die Realisierung dieses ambitionierten Vorhabens ist **Montag, 2. Juni 2014**.

Bei nicht ausreichendem Umsatz behält sich der Verlag das Recht vor, das Projekt, ohne Angabe weiterer Gründe, abzusagen. Die bis dahin vorhandenen Textbeiträge werden nach freier Entscheidung der Redaktion in den regulären E-3 Ausgaben veröffentlicht.

Call for Paper: hana@e-3.de

Textbeiträge zur Hana-Infrastruktur (Server, Memory, Storage, Network, Cloud)

Maximale Länge: 15.000 Zeichen exkl. Leer- und Sonderzeichen, plus: Grafiken, Fotos, Autorenbilder und Beschreibung.

In den SAP® Hana Infrastructure Guide werden keine redaktionellen Unternehmensporträts, Interviews und Anwenderberichte (Success Stories) aufgenommen. Nach Absprache mit den beteiligten Unternehmen kann auch eine englischsprachige Ausgabe für die Kanäle Web, iOS und Android produziert werden.



Jetzt kostenlos anmelden:
HANA-Workshop
5. Juni 2014
SAP Ratingen

SAP HANA

Keine Angst vor Geschwindigkeit

Gewinnen Sie mit SAP HANA Performance und Flexibilität.

Die GISA bietet Ihnen Technologie-Kompetenz und Praxis-
erfahrung für SAP HANA Anwendungen.

Als mehrfach zertifizierter SAP-Partner garantiert Ihnen GISA
exzellentes Know-how in allen SAP-Standards. Nutzen Sie
unsere IT-, Fach- und Branchenkompetenz mit der Stärke
von SAP zu Ihrem Vorteil.

Technologierevolution, die sich rechnet.

SAP Certified in

- Hosting Services
„excellent“
- Application Management
Services
- Cloud Services

SAP Customer Center of
Expertise (CCoE)

SAP Service Partner

SAP Value Added Reseller