

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Meinungsmonopol

Die Vielfalt in der SAP-Community ist Vergangenheit. SAP CEO Bill McDermott (r.) wird aus den USA mit seinem Buddy und Vorstandskollegen Vishal Sikka die Zukunft des Dax-Konzerns bestimmen. Ex-CEO Jim Snabe (l.) wird aus dem SAP-Aufsichtsrat einen sehr kleinen Vorstand beobachten. Meinungsvielfalt schaut anders aus. **E-3 Coverstory Seite 52**



Industrie 4.0 für Europa

Seite 40

Elektronische Personalakte

Seite 50

Predictive Analytics

Seite 69

GISA®

IT. Mehr als Standard.

Keine Angst vor Geschwindigkeit!**SAP HANA - Technologievorsprung, der sich rechnet. Erfahren Sie, was HANA Ihrem Unternehmen bringt.**

Einsatzmöglichkeiten | Live Demo | Business Cases

**Jetzt kostenlos zum Workshop anmelden:
5. Juni 2014, SAP Ratingen**www.gisa.de

SAP Cloud Security Excellence

SAP Systeme sind in vielen großen und mittelständischen Unternehmen das informationstechnische Rückgrat der Unternehmensprozesse.

Durch die zunehmende Vernetzung und Digitalisierung der Geschäftsprozesse verändert sich der Charakter der SAP-Landschaften vom geschlossenen System hin zu hybriden IT-Umgebungen. Diese Veränderungen bringen gänzlich neue Bedrohungsszenarien mit sich, auf die Anwenderunternehmen im Rahmen ihrer Security-Strategie reagieren müssen.

Das Strategiepapier stellt die wichtigsten SAP-Betriebsmodelle vor, die möglichen Bedrohungen und Angriffsszenarien – und zeigt, wie diesen begegnet werden kann.

Strategiepapier anfordern: trendmicro.de/sap/security-excellence



» SAP-Systeme befinden sich im Wandel von isolierten Umgebungen hin zu vernetzten Plattformen. «

*Dietmar Lummitsch, Leiter IT-Prozesse und -Systeme,
Jungheinrich AG*

WEBCAST: & Trend Micro

“Holistic SAP Server Protection with SAP NW-VSI 2.0 & Trend Micro Deep Security”

8. Mai 2014 – 10:00 h CET • Kostenfreie Anmeldung: trendmicro.de/events

CLOUD WORKSHOP: „SAP Infrastrukturen der Zukunft“ *

20. Mai 2014 – SAP Partnerport – Walldorf • Kostenfreie Anmeldung: trendmicro.de/events



*Eine Veranstaltungsreihe von SAP, Amazon Web Services, REALTECH, Trend Micro & SUSE.

Idiotes, Polites, Patriotes und Deep Thought sagt „42“



Peter M. Färbing

Der Verantwortung „nachhaltig“ gerecht sein

Unternehmen dürfen mit ihren Produkten und Dienstleistungen nicht nur viel Geld verdienen, sondern sie sollen auch Verantwortung übernehmen. Nicht zum Selbstzweck. Aus Verantwortung soll eine Community wachsen. Aus SAP Hana soll Innovation entstehen.

Nachhaltig wird Hana sein, wenn aus dieser Technik etwas Neues entsteht, wenn innovative IT-Ideen nachwachsen. Nachhaltigkeit wird hier im ursprünglichen Sinn verstanden: Bei richtiger Bewirtschaftung der SAP-Community wächst etwas nach, entsteht etwas Neues. Bisher gab es überwiegend idiotische Hana-Beispiele! In der Bedeutung von: Idiotes (altgriechisch: ἰδιώτης). Idiotes war nicht nur negativ besetzt, es bezeichnete eine Person, die in erster Konsequenz an sich selbst dachte, an das Eigene, und für das Gemeinwohl wenig übrig hatte. Wir kennen jedoch die Verantwortung der Griechen gegenüber ihrer Heimat. Der positive Gegenbegriff zu Idiotes ist demnach Polites und Patriotes. Der Bürger, der sich für die Polis, sein Heimatland, einsetzt – damit etwas nachwächst. Viele Hana-Anwendungsfälle sind idiotisch, weil sie Selbstzweck sind, sich nur um sich selbst kümmern. Sie sind singulär – also im allgemeinen Sprachgebrauch nicht allgemein gültig –, weil sie für den Nachbarn schon keinen Mehrwert mehr liefern. Der Mathematiker spricht unter anderem von Singularität dann, wenn sich eine normalerweise gutmütige Funktion an einer bestimmten Stelle ins Unendliche verabschiedet – was unangenehm werden kann: Was passiert mit $f(x) = 1/x$, wenn x gleich null wird? Dividieren durch null ist keine erfreuliche Aufgabe.

Bisher präsentierte uns SAP singuläre Hana-Anwendungsfälle, die idiotisch erscheinen. Aber Hana, als universelle Antwort zu positionieren, funktioniert ebenso wenig, siehe „Per Anhalter durch die Galaxis“ von Douglas Adams: Der Computer Deep Thought – nicht Hana – gibt nach 7,5 Millionen Jahren die Antwort „42“ auf die Frage „nach dem Leben, dem Universum und dem ganzen Rest“. Naturgemäß versteht niemand diese Antwort – aber der Computer weiß: I think the problem, to be quite honest with you, is that you've never actually known what the question is. Man kennt ähnliche Situationen aus zahlreichen IT-Experimenten: Lösung sucht Problem!

Ganz so idiotisch ist Hana nicht: Es gibt einen betriebswirtschaftlichen Aspekt, der viel zu wenig herausgearbeitet wurde – aber bereits vor Auftauchen von Hana und Realtime Enterprise zwischen Plaut und Scheer diskutiert wurde. Dieser historische Moment ist in dem Buch „Matrix der Welt, SAP und der neue, globale Kapitalismus“ von Ludwig Siegele und Joachim Zepelin nachzulesen auf Seite 43: Noch Anfang der Achtzigerjahre argumentierte der damalige Nestor der Kostenrechnung an deutschen Universitäten, Hans-Georg Plaut, Buchführung brauche keine Echtzeitanalyse, weil Buchführung nun einmal an Perioden gebunden sei. Man mache etwa Jahresabschlüsse, eine Auswertung für den Quartalsbericht

oder rechne Monatsergebnisse aus. Die Stapelverarbeitung sei darum nicht nur die hergebrachte, sondern auch die richtige Technologie, meinte Plaut, dessen Unternehmen allerdings später eng mit SAP zusammenarbeitete. „Was Plaut damals übersehen hat, war der Zusammenhang zwischen Technologie und Inhalt“, erklärt Scheer (Anm. d. Red.: Professor August-Wilhelm Scheer, Mitgründer der IDS Scheer AG und Erfinder der BPM-Methode Aris), „dass man es nur einmal im Jahr oder im Monat machte, hatte genau den Grund, dass die Technologie nicht weit genug war, um das in Echtzeit möglich zu machen.“ (Ende des Zitats)

Mit SAP Hana existiert eine Technik, die vieles in Echtzeit möglich macht. Was fehlt, ist die betriebswirtschaftliche Forschungsarbeit. Statt die Musikgruppe The Beach Boys um viel Geld „Help Me, Hana“ singen zu lassen oder im Silicon Valley (USA) ein Hana-Café zu betreiben, sollte SAP mehrere Lehrstühle an Wirtschaftsuniversitäten etablieren, die unter dem Thema Realtime Enterprise forschen und lehren. Die oben zitierte Aussage von Professor Scheer könnte das Generalmotto sein! Statt sich mit renommierten Fellows zu umgeben (siehe IBM und andere IT-Unternehmen), versucht sich SAP jugendlich und scharft Hunderte Start-ups um sich. Das ist der falsche Weg! Es ist idiotisch, den Start-up-Trends hinterherzulaufen. Aus Gründerzeitpartys wächst nichts nach. Mentoren zu sponsern ist schon vernünftiger. Ein Mentorenprogramm zu Realtime Enterprise sucht man in der Community vergebens. Aber SAP hat eine Verantwortung gegenüber den Bestandskunden, die nachhaltig mit SAP-Mentoren bewirtschaftet werden sollte.

Peter M. Färbing,
Chefredakteur E-3 Magazin

Hinweis in eigener Sache: Am 14. Mai stehen vier Analysten von PAC für ein Webinar zum Thema Cloud Computing Rede und Antwort. Moderiert wird das Webinar vom E-3 Chefredakteur, siehe auch Seite 20 dieser Ausgabe. Und am 22. und 23. Mai findet in München eine Veranstaltung zum Thema „SAP Licence Audit“ statt, wo E-3 Chefredakteur Färbing einen Vortrag zum Thema halten wird, siehe Seite 19 dieser Ausgabe.

Hausmitteilung: Meinung, Meinung, Meinung

Kein anderes IT-Fachmagazin hat ähnlich viele Meinungsbeiträge wie das E-3 Magazin. Die SAP-Community kann stolz auf die Meinungsvielfalt und den stattfindenden Diskurs sein. Das E-3 Magazin ist stolz, dass diese Meinungen und Kommentare hier veröffentlicht werden. Zur Veranschaulichung die regelmäßigen Kommentarseiten mit der Seitenzahl in Klammer: Editorial (3), Hausmitteilung (4), Monatskarikatur von Robert Platzgummer (11), das aktuelle Stichwort (12), die globale Perspektive von Bernd Leukert (14), no/name (16), Analystenkommentar von PAC (20), SAP-Partnerkommentar von IA4SP (29), Analystenkommentar von Crisp Research (32), IT-Security-Kommentar von Raimund Genes (72), Linux-Kommentar von Friedrich Krey (82) und „Das Letzte“ von Robert Platzgummer und Peter Färbinger (95). In Summe sind es ein Dutzend geschriebene und gezeichnete Anmerkungen zur deutschsprachigen SAP-Community. In keiner anderen IT-Community finden sich ähnlich viele Meinungsbeiträge.

Meinung, Meinung, Meinung versus Fakten, Fakten, Fakten. Der legendäre Focus-Chefredakteur Helmut Markwort hat die berechtigte Forderung aufgestellt: Fakten, Fakten, Fakten. Aber die Welt hat sich verändert. Vieles lässt sich heute googeln und den Rest findet man gut aufbereitet in den gedruckten und elektronischen Medien. Verifizierte oder falsifizierte Meinung hingegen findet man selten. Hier sind nicht die inflationären Blogs und Tweets gemeint, die bestenfalls eine momentane Stimmung wiedergeben. Diese One-Man-Shows sind keine relevanten Meinungsquellen. Was wir unter redaktioneller Verantwortung und objektivem Journalismus verstehen, sind Meinungsbeiträge auf Basis fundierten Wissens. Unsere Kommentare werden gelesen, geprüft, korrigiert

und lektoriert. Auch wir sind nicht fehlerfrei, aber wir sind uns der Verantwortung gegenüber der SAP-Community bewusst. Die Verantwortung für Information und Bildungsarbeit ist die Differenzierung gegenüber Blogs und Tweets.

Nachrichten und damit Fakten, Fakten, Fakten gibt es fast überall und dies meistens kostenlos. Wir aber bilden mit unseren Autoren und den Lesern eine Community. Das Kennzeichen dieser Wertegemeinschaft ist das Vortragen von Meinungen und der anschließende Diskurs. Es ist ein Zeichen dieser lebendigen Community, dass unsere Meinungsbeiträge so hoch im Kurs stehen. Damit ist aber auch jeder in der SAP-Szene aufgerufen, sich an dieser Bildungsarbeit zu beteiligen. Kommentare können in der E-3 Redaktion jederzeit eingereicht werden. Anfragen bezüglich ausgewählter Themen, die es zu kommentieren gilt, sind immer willkommen. Auch Ideen für neue, ständige Kolumnen können vorgeschlagen und geplant werden. Momentan finden zahlreiche Transformationsprozesse in der IT und im B2B statt: Wer hat vor zehn Jahren geglaubt, dass es im E-3 Magazin jemals eine ständige Linux-Kolumne geben wird? Ohne NSA- und andere Datenskandale wäre niemals die Sensibilität für eine Security-Kolumne entstanden. Unsere vertrauensvolle Beziehung zu SAP hat die Kommentarseite von Bernd Leukert, Mitglied des Global Managing Board der SAP AG, ermöglicht. Unser heimlicher Starautor ist jedoch die bekannte Person aus der SAP-Community, die vieles weiß und alles sagt, nur nicht den eigenen Namen, no/name immer auf Seite 16. Damit sind aber auch Sie eingeladen, sich jederzeit an der Weiterentwicklung des Meinungsbildes in der SAP-Community zu beteiligen. Ich freue mich schon heute auf Ihre Kontaktaufnahme. Danke für Ihr Interesse. (pmf)

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

Hanna Beier (Assistentin)

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

Produktionsleitung und Art Direktion:

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

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:

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

Mediadaten 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.



DIGIPlus



DIGIPlus



DIGIPlus



DIGIPlus

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



E-3 Coverstory: Meinungsmonopol

Bill McDermott wird aus den USA mit seinem Buddy und Vorstandskollegen Vishal Sikka die Zukunft des Dax-Konzerns SAP bestimmen. Ex-CEO Jim Hagemann Snaube wird aus dem SAP-Aufsichtsrat einen sehr kleinen Vorstand beobachten. Meinungsvielfalt schaut anders aus.

■ ■ ■ ab Seite 52



Personenschutz für gläserne Nutzer:
Experten warnen vor Big Data. Die meisten Datenschutzmaßnahmen sind dafür nicht ausgelegt. ■ ■ ■ Seite 28



SAP in Responsive Design – Fakt oder Fiktion?
Mit Fiori hat SAP die Sehgewohnheiten auf die Probe gestellt. ■ ■ ■ Seite 73



Fit wie eine HR-Datenbank:
Gelingt es mit SAP-ERP-HCM-Organisationsmanagement, einen Überblick zu behalten? ■ ■ ■ Seite 48



Elefantentango:
20 Jahre Partnerschaft zwischen SAP und Microsoft und die düstere Wirklichkeit für Bestandskunden. ■ ■ ■ Seite 78

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Der Verantwortung „nachhaltig“ gerecht sein
- 04 Hausmitteilung: Meinung, Meinung, Meinung
- 11 Monatskarikatur: That's why Vishal made Hana!
- 12 Das aktuelle Stichwort: Großreinemachen im SAP-System
- 14 Bernd Leukert: Hana, DFB und SAP: Für das Spiel. Für den Sieg.
- 16 no/name: AHANA kommt
- 20 SAPs Reinhard-Mey-Strategie
- 29 Partner mit Partnern – Partner zur SAP
- 32 Welche Integratoren schon die Sprache der Digital Natives sprechen
- 72 Security: Windows XP lebt weiter
- 82 Linux-Kommentar: Unterbrechungsfreier Betrieb statt Stop-and-Go
- 83 www.e3community.info
- 95 Satire Das Letzte: Das Haus der Tantaliden & ihr Fluch
- 96 Rätselhaftes aus der Community
- 97 Vorschau
- 98 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 13 Hana verleiht Supply-Chain-Planung Flügel
- 15 32 Millionen Cloud-Abonnenten
- 17 CBS schließt mit Rekordergebnis ab
- 18 Adobe und SAP wollen Kundenerlebnis verbessern
- 21 Studie: Risiko und Nutzen von EAM
- 22 Zu viel und viel zu schnell
- 24 Buchtipps Mai
- 26 Sicherheitsrisiko Punktlösungen
- 28 Personenschutz für gläserne Nutzer
- 33 Jede fünfte Anwendung überflüssig
- 34 Community Short Facts
- 40 Industrie 4.0 – eine Chance für Europa
- 42 Wachstum durch Industrie 4.0

PERSONAL

- 44 Menschen im Mai
- 46 Guter Start ins Jahr: SAP-Nachfrage steigt
- 47 Studie: automatische Dokumenterzeugung
- 48 Fit wie eine HR-Datenbank
- 50 Sieben Schritte zur elektronischen Personalakte

COVERSTORY

- 52 Meinungsvielfalt eines Monopolisten
- 56 Das Schattenkabinett

WIRTSCHAFT

- 58 Partnerschaften und Fusionen
- 61 Scheer kauft Scheer
- 62 Einkauf ist mehr als Preisoptimierung
- 76 Prognose: Halbe Milliarde Umsatz
- 76 Leichte Umsatzsteigerung ohne große Einmaleffekte
- 77 Hightech-Unternehmen schaffen Arbeitsplätze

MANAGEMENT

- 64 Effizienter dank Facebook und Co
- 66 Herr der Obliegenheiten
- 69 Goldsuche mit Predictive Analytics
- 73 SAP in Responsive Design – Fakt oder Fiktion?

INFRASTRUKTUR

- 74 SAP Business Upgrade
- 76 Außen UI und innen hui
- 78 Elefantentango
- 80 Global MDM – kleine Probleme, große Auswirkungen

OpenText Innovation Tour 2014

Globale Digitalisierung und digitale Transformation

Weltgrößte Veranstaltungsreihe für Enterprise Information Management machte Stopp in Deutschland.

Informationen sind der Produktionsfaktor der Zukunft. Wie Unternehmen diese Ressource effizient einsetzen und den Wandel zur Digital Company schaffen, war das Thema der OpenText Innovation Tour, die Ende März in München Stopp machte. Mehr als 50 Vorträge, Workshops und Impulsvorträge zeigten, wie sich Unternehmen und Organisationen fit für die digitale Zukunft machen können. Mit der Agenda 2020 stellte OpenText auf der Veranstaltung eine strategische, auf Best Practices basierende Roadmap vor, mit der Unternehmen aktuelle Herausforderungen der Digitalisierung in einem immer agileren Geschäfts- und Wettbewerbsumfeld adressieren können. Wichtige Handlungsfelder sind dabei Digital Experience (die Transformation der Kundenerfahrung von der Marketing- und Vertriebsorganisation hin zu einem umfassenden Kundenservice mit informationsgetriebener Omni-Channel-Kommunikation), Digital Workspace (die Anpassung von Arbeitsplätzen und Werkzeugen an die Anforderungen und die flexible, mobile Arbeitsweise der Mitarbeiter), Digital Supply Chain (der Aufbau von Echtzeit-Verbindungen zu Lieferanten und Handelspartnern mit höchster Präzision und Agilität bei sinken-



Kevin Cochrane, Chief Marketing Officer (CMO) von OpenText, erläutert in seiner Keynote „Digital Changes Everything“, wie Unternehmen den Wandel zur „Digital Company“ schaffen.

Haben Sie genügend...



...Vertrauen in Ihre SAP Daten?

Die Spezialisten für SAP Security, Governance, Risk and Compliance.

www.turnkeyconsulting.de

den Kosten und zunehmender Geschwindigkeit) sowie Digital Governance und Security (Bereitstellung eines Information-Governance-Rahmens, der alle Funktionsbereiche des digitalen Unternehmens umfasst).

den Kosten und zunehmender Geschwindigkeit) sowie Digital Governance und Security (Bereitstellung eines Information-Governance-Rahmens, der alle Funktionsbereiche des digitalen Unternehmens umfasst).



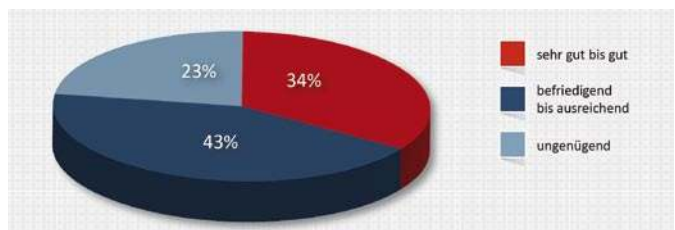
Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

OPENTEXT

Bescheidene Noten für die Informationssicherheit

Geringe interne Security-Sensibilität bereitet den Verantwortlichen die größten Schmerzen.

Die Sicherheitsverantwortlichen geben der Qualität ihrer Informationssicherheit nur bescheidene Noten. Sie erwarten nach einer Studie von Mikado deshalb eine bessere Budgetausstattung und schlankere Lösungskonzepte, aber auch Initiativen für eine höhere Akzeptanz und mehr Engagement der Geschäftsleitung. „Die NSA-Affäre mit ihren vielfältigen Abhorchaktionen hat offenbar nur in der allgemeinen Öffentlichkeit für Diskussion gesorgt, aber der Informationssicherheit in den Unternehmen keinen spürbar neuen Schub gegeben“, urteilt Robert Hellwig, IT-Security-Analyst bei Mikado. Er verweist auf die Erkenntnis aus der Studie, wonach sich drei Viertel der über 200 befragten IT-Sicherheitsverantwortlichen über eine unzureichende interne Sensibilität für das Thema beklagen. Auch bei den Budgets und der personellen Ausstattung scheint sich nicht viel getan zu haben, zumindest sind sie nach Meinung von zwei Dritteln zu knapp bemessen. So verwundert es kaum, dass die Befragten der Qualität ihrer Informationssicherheit im Unternehmen überwiegend keine guten Noten geben. Lediglich ein Drittel fällt ein positives Urteil, dem gegenüber wird sie von



Nur etwas mehr als Drittel der Sicherheitsverantwortlichen beurteilen die Qualität ihrer Informationssicherheit in ihren Unternehmen mit „gut“ oder „sehr gut“.

einem Viertel mit der Schulnote ungenügend eingeschätzt. Die mit 43 Prozent größte Gruppe gibt eine mittlere Bewertung ab, woraus Hellwig ableitet, dass auch dort ein erheblicher Optimierungsbedarf besteht. „Eine nur begrenzt bedarfsgerechte IT-Sicherheit ist kaum besser als durchgängig schlechte Security-Bedingungen, weil der Unterschied zwischen vielen und etwas weniger als vielen Risiken für das faktische Sicherheitsniveau nicht entscheidend ins Gewicht fällt.“

www.mikado.de



>> Der Ausschuss sollte sich für die eigenen Aktivitäten ein Höchstmaß an Transparenz auferlegen. Nur so kann er einen Beitrag dazu leisten, Sicherheit und Schutz von Daten zu verbessern und Vertrauen in die digitale Welt wiederherzustellen. <<

Bitkom-Präsident **Prof. Dieter Kempf** zum NSA-Untersuchungsausschuss im Deutschen Bundestag.

Wir machen...

www.itelligence.de

itelligence NTT DATA Business Solutions

IBM Fellows

Deutscher Entwickler erhält höchste IBM-Auszeichnung

IBM hat elf seiner Wissenschaftler und Entwickler zu Fellows ernannt. Unter den Ausgezeichneten ist auch Namik Hrle aus dem deutschen Forschungs- und Entwicklungszentrum in Böblingen bei Stuttgart.

Der Fellow Award ist die höchste Anerkennung für wissenschaftliche und technische Experten des Unternehmens. Seit der erstmaligen Vergabe des Titels im Jahr 1963 haben 257 IBM-Mitarbeiter diese Auszeichnung erhalten – darunter die fünf Nobelpreisträger des Unternehmens. 87 Fellows sind momentan noch für IBM tätig. Die neuen Fellows werden für ihre Innovationen in strategischen Bereichen wie beispielsweise Cognitive Computing, IT-Security, Cloud, Speicher oder Datenbankanalyse ausgezeichnet. Sie arbeiten

zukünftig neben ihren eigentlichen Projekten auch im Rahmen der Technology Ambassador Initiative als Technologiebotschafter in Ländern rund um den Globus, um den Gedankenaustausch in ihren Fachgebieten zwischen Forschung, Lehre und Industrie weiter auszubauen. Namik Hrle ist der fünfte Mitarbeiter aus dem Umfeld des deutschen IBM-Forschungs- und Entwicklungszentrums, der seit Beginn des Programms ernannt wurde, und der sechste für IBM Deutschland.

www.ibm.com

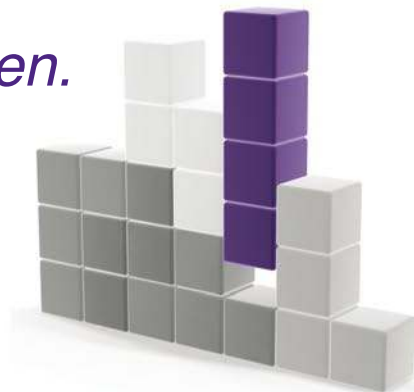


Namik Hrle ist einer von elf neuen IBM Fellows.

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

...mehr aus...

www.itelligence.de

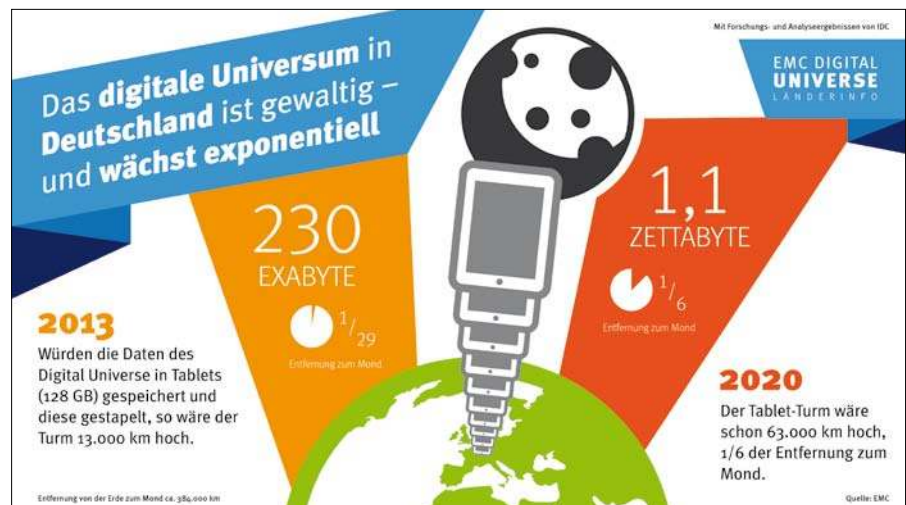
itelligence NTT DATA Business Solutions

Vor allem das Internet der Dinge und die damit verbundene zunehmende Verbreitung von Funktechniken, intelligenten Produkten und softwarebasierten Geschäftsmodellen tragen dazu bei, dass sich das digitale Universum künftig alle zwei Jahre verdoppelt. Das geht aus der siebten Studie „EMC Digital Universe“ hervor, die die EMC Corporation veröffentlicht hat. Die Studie berechnet und prognostiziert die jährlich produzierte Datenmenge. Grundlage dafür sind Forschungsergebnisse und Analysen von IDC. Die Datenmenge wächst schneller als der verfügbare Speicher: Der weltweit auf allen Speichermedien verfügbare Speicherplatz wächst langsamer als das digitale Universum. 2013 reichte die verfügbare Speicherkapazität noch für 33 Prozent des digitalen Universums. 2020 wird die verfügbare Speichermenge nur noch für 15 Prozent aller Daten reichen. Das Internet der Dinge umfasst Milliarden von Alltagsgegenständen, die mit Sensoren und Datenschnittstellen ausgestattet sind. Dazu gehören zum Beispiel Laufschuhe mit Geschwindigkeitssensoren oder auch Brücken, die die Verkehrs-

EMC-Studie:

Digitales Universum explodiert durch Sensordaten

Das weltweite Datenvolumen wird bis 2020 um das Zehnfache anwachsen – von derzeit 4,4 Billionen Gigabyte auf 44 Billionen Gigabyte. In Deutschland wird die Menge digitaler Daten im gleichen Zeitraum von 230 auf 1100 Milliarden Gigabyte steigen.



dichte messen. IDC schätzt, dass heute knapp 200 Milliarden Objekte mit dem Internet der Dinge verbunden werden können. In Deutschland wächst der Anteil der vom Internet der Dinge produzierten Daten am digitalen Universum bis 2020 sogar von zwei auf 14 Prozent. Dieses Wachstum stellt Unternehmen aber auch vor neue Herausforderungen

beim Management, der Speicherung und dem Schutz dieser Masse an unterschiedlichen Daten. IDC schätzt, dass 40 Prozent aller Daten im digitalen Universum Schutz benötigen würden, jedoch werden derzeit nur 20 Prozent der Daten tatsächlich abgesichert.

www.emc2.de

University-Alliances-Programm

Erster deutscher Professor SAP-Mentor



Klaus Freyburger: Der Professor mit den drei Leben ist SAP-Mentor.

Der Wirtschaftsinformatiker Prof. Klaus Freyburger wurde zum SAP-Mentor ernannt. Er ist der erste Deutsche von nur fünf Hochschuldozenten mit diesem Titel weltweit.

Freyburger wurde aufgrund seines Expertenwissens als Mentor ausgezeichnet. SAP-Mentoren sind ein ausgewählter Kreis besonders engagierter Experten aus dem Kunden- und Partnernetz der SAP. Sie werden von Teilnehmern des SAP Community Network (SCN) nominiert und ausgewählt. Als Technologen, Geschäftsleute, Berater, Blogger und Mitarbeiter haben sie einen besonderen Bezug zur SAP und ihren Kunden- und Partnerunternehmen. Weltweit gibt es etwa 140 SAP-Mentoren. Der frisch ernannte SAP-Mentor sagt über

sich selbst, er habe drei Leben: Im ersten studierte und promovierte er an der Universität Mannheim in Mathematik. Nach seinem Studium arbeitete er elf Jahre in der SAP-Entwicklung in Walldorf und leitete die Entwicklung von SAP BW-BPS. Seit 2002 lehrt er als Professor für Wirtschaftsinformatik im Bereich Programmierung, Business Intelligence und IT-gestützte Unternehmensplanung an der Hochschule in Ludwigshafen am Rhein.

www.sap.de
www.hs-lu.de

Ausgezeichnet:

BearingPoint erhält Lünendonk- Innovationspreis

Die Management- und Technologieberatung BearingPoint hat den renommierten Business-to-Business-Service-Award 2014 des Marktforschungsunternehmens Lünendonk in der Kategorie „Innovation“ erhalten.

Eine Medienjury aus 14 Chef- und Wirtschaftsredakteuren wählte das Beratungsunternehmen speziell wegen seiner Leistungen im Bereich IT-Forschung und Softwareentwicklung. „Im Gegensatz zu vielen anderen Managementberatern hat BearingPoint frühzeitig eine einzigartige Softwareexpertise aufgebaut. So schaffte es das Unternehmen, im Bankensektor für Standards und mit einfach zu bedienenden Cockpits für Innovationen zu sorgen“, konstatierte die Jury. Für IT-Forschung und Softwareentwicklung beschäftigt das Unternehmen mehr als 300 Mitarbeiter allein in Deutschland. Zu den bekanntesten Produkten zählen eine Produktfamilie für die Bankenaufsicht und die Umsetzung regulatorischer Vorgaben im Meldewesen (Abacus), ein Tool zur Analyse von großen Datenmengen und Vorhersage zukünftiger Ereignisse (Hypercube) sowie ein Emissionsrechner zur Reduzierung von CO₂-Emissionen (LogEC).

www.bearingpoint.de
www.luenendonk.de



Jürgen Lux, BearingPoint, Katrin Terpitz, Handelsblatt, Marcel Nickler, BearingPoint, Jörg Hossenfelder, Lünendonk (v. l.).

...SAP®-
Lösungen!

www.itelligence.de

itelligence NTT DATA Business Solutions

SAP BusinessObjects™ 4.0 – Zeit für Entscheidungen, Zeit für die Zukunft

**Nur wer sein gesamtes
Potenzial kennt, kann es
zielgerichtet ausschöpfen.**

www.cormeta.de

Fundierte Informationen, aktuelle Technologien, zukünftige Trends



cormeta
ideen mit perspektive

SAP verstärkt Sportsponsoring

Schweizer bringen SAP zum Schwingen

SAP baut das Sponsoring im Schwingen weiter aus. Nach Schwingerkönig Arnold „Nöldi“ Forrer kann nun auch Niklaus „Chlöisu“ Zenger auf die Unterstützung von SAP zählen. Die Vereinbarung läuft bis zum nächsten Eidgenössischen Schwing- und Älplerfest 2016 in Estavayer.



„Chlöisu“ Zenger (r.) gilt als das größte Nachwuchstalent der Schweizer Schwingerszene.

Mit Nöldi Forrer und Chlöisu Zenger unterstützt SAP zwei große Talente des Schwingsports. Das Schwingen, eine Form des Ringsports auf Sägemehl, gilt als Schweizer Nationalsport. Forrer gilt aktuell als der erfolgreichste noch aktive Schwinger und konnte im vergangenen Jahr seinen sechsten Eidgenössischen Kranz gewinnen. Zenger steht am Anfang einer vielversprechenden Karriere. Nach einer Kreuzbandverletzung 2012 legte er 2013 eine starke Saison hin, was ihm den Titel „Aufsteiger des Jahres 2013“ einbringt. Der gelernte Landschaftsgärtner ist in der Berner Oberländer Gemeinde Habkern zu Hause – schwingt seit 15 Jahren

und hat insgesamt 19 Kränze gewonnen. Bei einer Größe von 1,83 m bringt er 103 kg auf die Waage. 2013 holte er seinen ersten Eidgenössischen Kranz. Bereits seit Anfang 2012 sponsert SAP mit Nöldi Forrer einen der herausragenden Vertreter des Schweizer Schwingsports. Der Käsermeister aus Stein im Toggenburg schwingt schon seit seinem neunten Lebensjahr und kann über 100 Kränze vorweisen. 2013 unterstützte SAP mit dem Eidgenössischen Schwing- und Älplerfest Burgdorf im Emmental das wichtigste Schwingereignis.

www.sap.ch

Rechtsstreit um gebrauchte Softwarelizenzen

SAP geht in die Berufung

Der Streit um das SAP-Geschäftsmodell geht in die nächste Runde. Die SAP Deutschland AG & Co KG akzeptiert das Urteil des Landgerichts Hamburg nicht und hat inzwischen Berufung beim Oberlandesgericht Hamburg eingelegt. Das Landgericht Hamburg hatte in einem Unterlassungsklageverfahren zwei Klauseln aus den allgemeinen Geschäftsbedingungen der SAP zur Überlassung und Pflege von Standardsoftware verboten. Das Geschäftsmodell des Konzerns wird auch durch seine allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) geregelt. Das Landgericht Hamburg hatte mit Urteil vom

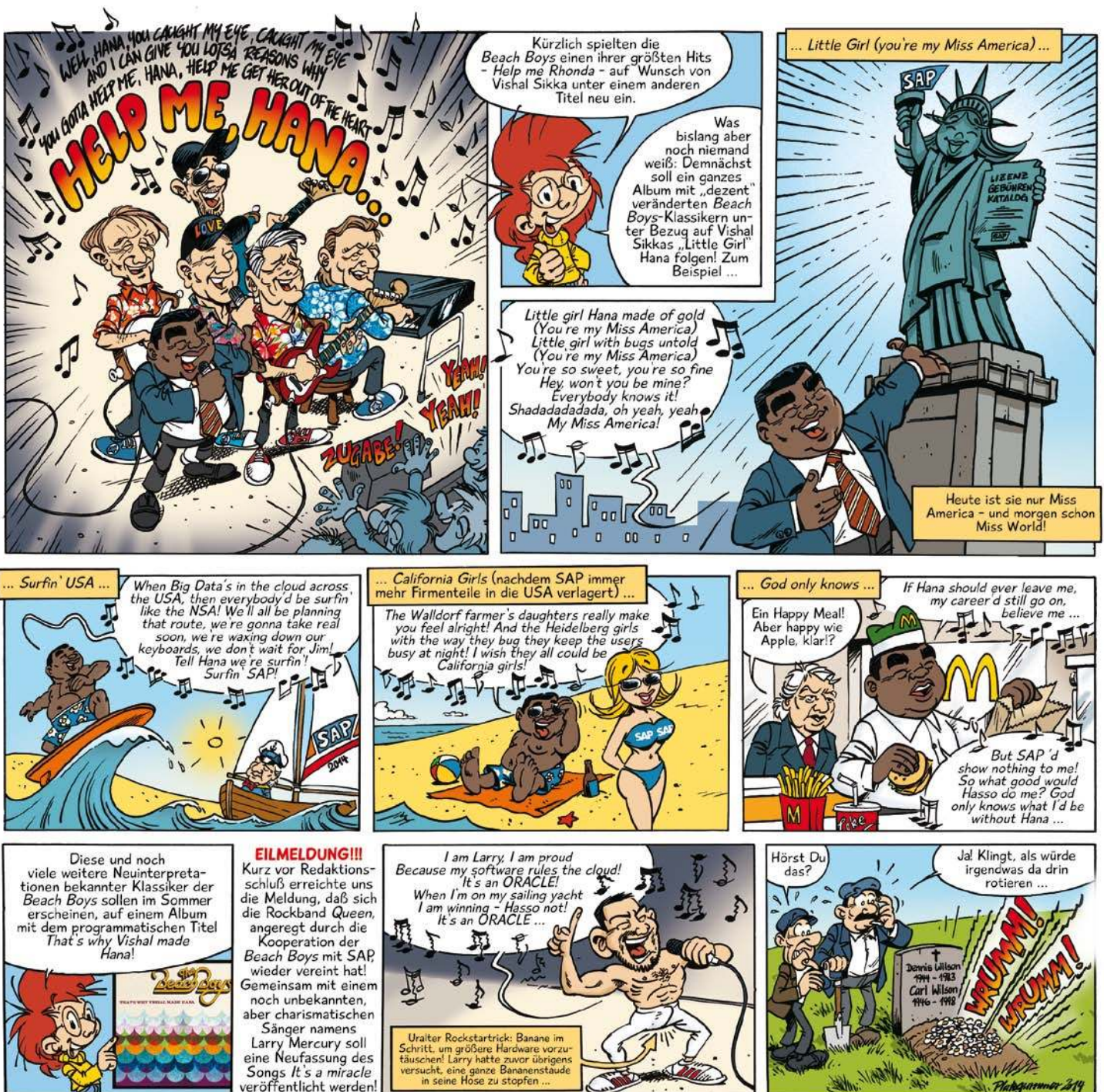
25. 10. 2013 zwei Klauseln der allgemeinen Geschäftsbedingungen der SAP zur Überlassung und Pflege von Standardsoftware für rechtswidrig erklärt. Nach Auffassung des Landgerichts dürfen diese beiden Klauseln zukünftig im geschäftlichen Verkehr nicht mehr benutzt werden. Eine dritte Klausel erachtete das Gericht für zulässig. Das Urteil ist allerdings noch nicht rechtskräftig. Das Berufungsverfahren ist bei dem Oberlandesgericht Hamburg anhängig. Bei dem Verfahren handelt es sich um die Klage von Susensoftware gegen SAP Deutschland. In Bezug auf die dritte von Susensoftware beanstandete Klausel,

die sich auf die Softwarepflege bezieht, wurde von Susensoftware Anschlussberufung eingelegt. Geschäftsführer Axel Susen erklärt: „Wir wollen, dass SAP ihr Geschäftsmodell kundenfreundlicher gestaltet. Dazu sollten die AGB geändert werden.“ „Das Urteil gibt ein Stück mehr Rechtssicherheit für die Käufer und Verkäufer gebrauchter Software“, sagt Andreas Meisterernst, auf Wettbewerbsrecht spezialisierter Anwalt aus München, der bereits im Juli 2012 eine Entscheidung vor dem Europäischen Gerichtshof erwirkt hatte.

www.susensoftware.de

That's why Vishal made Hana!

Der Aufschwung ist da! SAP-Vorstand und Chief Technology Officer Vishal Sikka ist seinen Konkurrenten endlich los – fast, denn nun sitzt Ex-Co-CEO Jim Hagemann Snabe im SAP-Aufsichtsrat. Mit CEO Bill McDermott regiert Vishal nun aus den USA den Dax-Konzern. Erste, strategische Maßnahme: Mit den verbliebenen Beach Boys wurde der Hit „Help me, Rhonda“ neu eingespielt und im Sommer soll ein Album mit Neuinterpretationen bekannter Klassiker folgen. Mit „It's an Oracle“ des Sängers Larry Mercury wird es ein Alternativangebot geben. Gut unterrichtete Quellen haben die Beach-Boys-Mitgründer Dennis und Carl Wilson im Grab rotieren gehört ...



... das aktuelle Stichwort ...

Großreinemachen im SAP-System

Zu den eher unbeliebten und zeitraubenden Aufgaben von Systemadministratoren gehört das Housekeeping, das Aufräumen im System. Die kontinuierliche Bereinigung des Systems von temporären Daten ist aber für die Systemperformance unbedingt notwendig. Automatisierte Prozesse schaffen hierbei Abhilfe und bergen ein enormes Einsparungspotenzial. Auch im Hinblick auf eine geplante Migration nach Hana empfiehlt sich das Großreinemachen im SAP-System, um die Einführung zu beschleunigen und die Infrastrukturkosten zu senken.

Jede Transaktion in einem SAP-System erzeugt temporäre Daten, die sehr schnell an Wert und Aussagekraft verlieren. Eine Analyse (BW Fitness Test) in über 150 Kundensystemen zeigt, dass produktiv genutzte und berichtsfertige Daten in InfoCubes nur rund sieben bis elf Prozent der Systemgröße ausmachen. Der Rest sind Stammdaten (vier bis zehn Prozent), temporäre Daten (20 bis 31 Prozent), Daten in DSOs (30 bis 48 Prozent) und Daten in Cubes, die älter als zwei Jahre sind (drei bis sieben Prozent). Mit zunehmendem Datenvolumen nimmt der Anteil der aktiv genutzten Daten rapide ab. Gerade ältere historische Daten werden oftmals nur noch für eventuelle Prüfungen vorgehalten. Sie werden jedoch weiterhin in gleicher Weise wie die aktiv genutzten Daten verwaltet. Das heißt, ein Terabyte aktiv genutzter Daten verursacht die gleichen Kosten wie ein Terabyte unregelmäßig genutzter oder sogar ungenutzter temporärer Daten.

Datenmüll blockiert Systeme

Diese überflüssigen Daten stehen zudem einer optimalen Performance des Systems im Weg. Die Folge sind oftmals Verzögerungen in den täglichen Auswertungen, die wichtige Entscheidungen blockieren können. Unkontrolliertes Datenwachstum kann instabile Datenladeprozesse verursachen und damit zu Systemausfällen führen. SAP und die Standish Group ermittelten, dass 67 Prozent der relevanten Anwendungen Ausfallzeiten von über neun Stunden aufweisen. Jedes ERP-, BW- und CRM/CRM-System hält eine Reihe von Housekeeping-Funktionen bereit. Diese können individuell konfiguriert und manuell aktiviert werden. Für eine gründliche und regelmäßige Datenbereinigung müsste eine Vollzeitkraft für eine Systemlandschaft bestehend aus drei Systemen die Hälfte der Arbeitszeit für das Housekeeping aufwenden. Meist steht diese Arbeitszeit jedoch nicht zur Verfügung und viele Maßnahmen bleiben unerledigt.



Martin Zlaty ist seit 2010 Service Line Manager ILM Services bei DataVard, einem auf SAP Business Warehouse und Datenmanagement spezialisierten Software- und Beratungsunternehmen. Davor war er vier Jahre als SLO-BW-Berater beschäftigt.

Ressourcen freisetzen

Nach Angaben von Gartner könnten 70 Prozent aller IT-basierten Prozesse automatisiert werden. Naheliegender sind automatisierte Prozesse insbesondere hinsichtlich des Housekeepings, denn dieses birgt ein hohes Einsparungspotenzial. Durch Reduktion der Systemgröße und Verlangsamung des Datenwachstums lassen sich beispielsweise direkte und indirekte Kostenersparnisse erzielen. Darüber hinaus wird die Leistungsfähigkeit des Systems gesteigert und die Systemadministration erleichtert. Die effektivere Verwaltung hat nicht zuletzt direkte und indirekte Kosteneinsparungen beim Betrieb von Business Warehouse, Accelerator, Hana oder auch IBM Blu zur Folge. Ein Argument, das im Zuge steigender Infrastrukturkosten an Bedeutung gewinnt.

Überwachung

Mithilfe einer speziellen Softwarelösung können alle Housekeeping-Aufgaben systemübergreifend über ein zentrales Cockpit überwacht und geplant werden. Über einmal definierte Regeln steuert die Anwendung die Löschung

und Bereinigung überflüssiger Daten lokal oder für ganze Systemgruppen. System- und temporäre Daten werden dabei automatisch verschoben, komprimiert und bis zur endgültigen Löschung in einem Datenspeicher analog zum Windows-Papierkorb vorgehalten. Aus diesem können die Daten bei Bedarf auch wiederhergestellt werden. Ein automatisches Monitoring informiert den Administrator über die Fortschritte und alarmiert ihn, sobald bestimmte Schwellenwerte erreicht sind. Eine übersichtliche Kalenderfunktion, die sich zentral im SAP Gui darstellen lässt, schafft Transparenz über alle Housekeeping-Aktivitäten und ermöglicht die Planung von Zeitfenstern und Gruppen. Housekeeping ist nicht nur eine notwendige Aufgabe zur Systempflege, sondern eine äußerst effektive Maßnahme zur Optimierung des Business Warehouse. Mithilfe einer Softwarelösung zur automatischen Datenbereinigung bleibt das System auf Dauer schlank und leistungsfähig. Aufgrund dieser nachhaltigen Systemoptimierung und durch die effektivere Verwaltung lässt sich ein enormes Einsparpotenzial realisieren. In 90 Prozent aller Fälle zahlen sich die Kosten für eine solche Lösung bereits innerhalb der ersten sechs Monate nach Einführung aus. Die Produktivitätssteigerungen liegen in der Regel bei rund 100 Prozent. Da sich die Systemgröße auch auf die Kosten für die benötigte Hardware auswirkt, empfiehlt sich die Automatisierung des Housekeepings insbesondere im Hinblick auf eine Migration nach Hana.

www.erna.datavard.com

Zweites Fachforum von Camelot ITLab und SAP

Hana verleiht Supply-Chain-Planung Flügel

Wie kann Supply Chain Management (SCM) die Profitabilität von Unternehmen steigern? Neue Ansätze zu diesem Thema stellte das zweite SCM-Forum vor, das Camelot ITLab gemeinsam mit SAP veranstaltete.

Rund 50 SCM-Experten aus Unternehmen aller Branchen und Größen kamen nach Walldorf, um sich über Best Practices und innovative Lösungen im Bereich Supply Chain Management zu informieren. „Die Supply Chain steht heute vor der zentralen Aufgabe, auf ständige Nachfrageschwankungen und steigende Produktkomplexität zu reagieren und gleichzeitig die Unternehmensrentabilität zu fördern“, machte Mario Baldi, Geschäftsführer von Camelot ITLab, in seiner Begrüßung deutlich. Die Praxisberichte von Henkel, Coca-Cola und Klöckner Pentaplast bestätigten diese Aussage und zeigten beispielhaft, mit welchen Strategien, Konzepten und Technologien die Kunden von SAP und Camelot dabei unterstützt werden, ihre Supply Chains agiler und flexibler zu gestalten.

Nachfragegesteuerte Planung

Ein wesentlicher Baustein ist der Lean-Supply-Chain-Planning-Ansatz von Camelot, der den Forumsteilnehmern von Patrick Wolf und Anna Fitzer von den Camelot Management Consultants vorgestellt wurde. Lean SC Planning ermöglicht es Unternehmen, ihre gesamte globale Supply Chain auf eine nachfrageorientierte Planung umzustellen, und schließt neben einem Gesamtkonzept für die Neuorganisation der Rollen und Verantwortlichkeiten eine integrierte IT-Lösung ein: die SAP-zertifizierte Camelot Lean Suite, die die Lösung SAP Advanced Planner & Optimizer (SAP APO) um spezielle Add-ons, unter anderem das Rhythm Wheel, erwei-

tert. Zahlreiche Kundenprojekte belegen: Mit Lean SC Planning können Unternehmen ihre Produktionsanlagen optimal auslasten und gleichzeitig die Lagerbestände spürbar senken. Steigern lassen sich diese Effekte durch den Einsatz von Hana, wie eine Live-Demonstration von Christian Walch von Camelot ITLab zeigte. So bietet die neue In-memory-Datenbanktechnologie den Unternehmen die Möglichkeit, ihre gesamte Planung noch schneller der geänderten Nachfrage anzupassen.

Simulationen in Echtzeit

Wie SAP-Supply-Chain-Lösungen von Hana profitieren, demonstrierten Peter Bickenbach, Leiter des SCM-Centers of Excellence DACH, und Beatrice Hulde, Customer Value Sales Specialist bei SAP. So unterstützt SAP Sales and Operations Planning (S&OP) powered by Hana Echtzeitsimulationen und Szenarioplanungen mit Excel- und webbasierten Benutzerschnittstellen. Das SAP Supply Chain Info Center wiederum nutzt die In-memory-Technologie, um Anwendern einen besseren Einblick in den aktuellen Stand ihrer Absatz- und Bestandsplanung mit SAP APO zu gewähren.



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



Auch die Vortragspausen nutzen die Teilnehmer als Gelegenheit zum Austausch über innovative Prozesse und neue Technologien.



Die gesetzliche Gleichstellung von Papierrechnungen und elektronischen Rechnungen führt zu massiven Einsparungen.

Jetzt auf E-Invoicing umstellen!

- ✓ **Kein Investment**
- ✓ **Pay-per-Use**
- ✓ **Automatisiert**

Automatisierte Verarbeitung der Eingangsrechnungen in SAP für alle Medien (Papier, EDI, XML und PDF).



Mehr Informationen wie Sie mit SEEBURGER die Papierwende meistern.



DIE GLOBALE PERSPEKTIVE

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.

Hana, DFB und SAP: Für das Spiel. Für den Sieg.

Aus den Gründerjahren der SAP existieren Schwarz-Weiß-Fotografien, die Dietmar Hopp und Hasso Plattner auf dem Fußballplatz zeigen. Der SAP Cup ist seit Jahrzehnten ein fester Bestandteil im Kalender unserer fußballbegeisterten Mitarbeiter. Zu dem rund einwöchigen Turnier waren zuletzt annähernd 100 Mannschaften gemeldet, darunter auch Teams aus Spanien, Italien und Irland. Und mit Bundesligaver-einen wie Bayern München und der TSG 1899 Hoffenheim verbindet die SAP seit vielen Jahren eine umfassende Partnerschaft. Fußball und SAP – das war und ist also eine überzeugende Verbindung. Und doch lassen sich selbst erfolgreiche Partnerschaften noch erfolgreicher machen! Mit Hana als Plattform und einem innovativen Anwendungsszenario entstand im Jahr der WM in Brasilien eine Softwareanwendung der besonderen Art: eine Spiel- und Spieleranalyse in Echtzeit, basierend auf der Integration unterschiedlichster Daten und aufbereitet in einer einzigartigen visuellen Darstellungsform.

DFB-Partnerschaft

Partner der SAP für diese wohl weltweit einmalige Analyse-Anwendung war und ist der Deutsche Fußball-Bund (DFB). Mit 6,8 Millionen Mitgliedern in rund 25.000 Vereinen ist der DFB einerseits der größte Sportverband der Welt und steht damit exemplarisch für die Ausstrahlungskraft des Fußballs. Der DFB ist andererseits auch „Heimat“ für die deutsche Fußballnationalmannschaft, die mit immerhin drei Weltmeistertiteln (1954, 1974, 1990) zu den erfolgreichsten Teams überhaupt gehört. Doch Erfolge der Vergangenheit sind gut für die Statistik. Erfolge in der Zukunft lassen sich nur mit einer perfekten Vorbereitung erreichen, das ist meine persönliche Überzeugung. Diese perfekte Vorbereitung ist dabei heute auch eine Frage des sinnvollen Einsatzes von modernster Informationstechnologie. Natürlich entscheidet der Trainer über die passende Aufstellung der Mannschaft oder die Wahl der passenden Taktik. Seine Erfahrung, seine Intuition und seine Einschätzung zählen vor dem Spiel und während des Spiels. Doch ermöglicht es IT, fundierte und damit bessere Entscheidungen zu treffen, indem sie die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt in der richtigen Qualität zur Verfügung stellt. Und das ist die Stärke der SAP-Anwendung. So lassen sich aus aktuellen und gespeicherten Positionsdaten und Bewegungsmustern von Spielern beispielsweise Muster für die Raumzuordnung erkennen – und dann im

Training üben und anschließend auf dem Platz umsetzen. Die Analyse der Ballkontakte oder der Laufleistungen der einzelnen Spieler lässt das taktische Verhalten der eigenen Mannschaft oder des Gegners besser einschätzen und lenken. Die Erfassung der Daten aus unterschiedlichsten Quellen und deren schnelle Verarbeitung auf Hana-Basis sind jedoch nur ein Baustein unserer Innovation. Ebenfalls neuartig ist die Aufbereitung dieser Daten für Trainer und Spieler. Die visuelle Darstellung ermöglicht es, das Spielfeld als Ganzes zu betrachten und zu analysieren. In Fußballsprache übersetzt: Ich kann auf einen Blick erkennen und zugleich mit den entsprechenden Zahlen untermauern, ob die Abwehr diszipliniert organisiert ist, wenn die eigene Mannschaft zum Angriff ansetzt (oder umgekehrt). Die eben skizzierten Anwendungsmöglichkeiten für Trainer und Vereine faszinieren mich als bekennenden Fußballfan. Doch unsere Entwicklung erlaubt noch viele weitere spannende Einsatzgebiete. So erläuterte Michael Steinbrecher, der ehemalige Moderator des Aktuellen Sportstudios und heutige Professor für Fernseh- und Videojournalismus, während einer Präsentation auf der CeBIT 2014 einen großen Zusatznutzen für TV-Zuschauer: Taktische Ereignisse auf dem Spielfeld wie beispielsweise das Umschaltspiel bei Balleroberung können nun schnell, verständlich und zugleich medientechnisch überzeugend aufbereitet werden.

Sport und insbesondere Fußball ist für mich nicht nur eine persönliche Passion. Es ist für die SAP eine herausragende Möglichkeit zu zeigen, welche Innovationen mit unseren Produkten möglich sind. Wie bei allen unseren 24 anderen Industrielösungen auch haben wir im Bereich Sport und Entertainment die erfolgsrelevanten Prozesse der jeweiligen Branche abgebildet. Unseren Kunden und Interessenten bieten wir ein perfektes Werkzeug für ihren Geschäftserfolg an, sei es, um ein effizientes Ticketing zu betreiben, die Fanbindung durch innovative Aktionen zu stärken oder Veranstaltungen mit einem einzigartigen Charakter zu entwickeln. Abschließen möchte ich meine heutige E-3 Kolumne mit einem Zitat eines Fußballexperten: „Der Computer wird nicht die Tore schießen, aber uns besser machen.“ Dieser Aussage Oliver Bierhoffs, dem Teammanager der deutschen Nationalmannschaft, ist nichts hinzuzufügen! Ich drücke jetzt der deutschen Fußballnationalmannschaft für Brasilien die Daumen und freue mich auf ein sicher großartiges Turnier.

Ihr Bernd Leukert

SAP: Erstes Quartal 2014

36 Millionen Cloud-Abonnenten

SAP stellt auf die Cloud um: Das schnell wachsende Cloud-Geschäft und die Entwicklung im traditionellen Kerngeschäft waren entscheidend für das Umsatzwachstum im ersten Quartal 2014.

Die Umsatzerlöse aus Cloud-Subskriptionen und -Support stiegen währungsbereinigt um 38 Prozent (um 32 Prozent zu aktuellen Kursen). Die Umsatzerlöse aus Software und Support (Non-IFRS) stiegen währungsbereinigt um sieben Prozent (um zwei Prozent zu aktuellen Kursen). Die Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) stiegen währungsbereinigt um neun Prozent (um vier Prozent zu aktuellen Kursen).

Die auf das Jahr hochgerechneten Erlöse im Cloud-Bereich erreichen nun 1,1 Milliarden Euro (Annual Cloud Revenue Run Rate). Die berechneten Cloud-Billings stiegen im Jahresvergleich währungsbereinigt um 36 Prozent. Die Anzahl der Abonnenten für das gesamte SAP-Cloud-Anwendungs-Portfolio liegt nun bei über 36 Millionen, das ist heute die höchste Zahl unter allen Anbietern in der Branche. Die Multikanal-E-Commerce-Platt-

form von Hybris in Kombination mit der Lösung Cloud for Sales weist ein dreistelliges Wachstum bei den Software- und Cloud-Subskriptionserlösen auf. Unternehmen können somit das Management von Kundenbeziehung neu definieren und sich so neue ergänzende Verkaufsmöglichkeiten in Echtzeit eröffnen. Ihre Cloud-Lösungen für das Beschaffungsmanagement dehnt SAP zudem über das weltweit größte Geschäftsnetzwerk weiter aus. Ariba erzielte in den vorangegangenen zwölf Monaten ein Auftragsvolumen von mehr als 0,5 Billionen Dollar über ihr Handelsnetzwerk. Ariba ist heute das weltweit größte internetbasierte Handelsnetzwerk mit 1,5 Millionen verbundenen Unternehmen. SAP hat seit der Markteinführung im Juni 2011 mehr als 3200 Hana-Kunden gewonnen, davon annähernd 1000 Kunden für Business Suite powered by Hana, die erst vor einem Jahr auf dem Markt eingeführt wurde. Mehr als 1200 Start-up-

Unternehmen aus 57 Ländern entwickeln Anwendungen auf Hana. Davon haben heute bereits mehr als 60 Unternehmen kommerziell verfügbare Produkte auf dem Markt. „Unsere Software- und softwarebezogenen Serviceerlöse (Non-IFRS) wuchsen währungsbereinigt um neun Prozent. Damit liegen wir oberhalb der erwarteten Spanne für das Gesamtjahr“, sagte Werner Brandt, Finanzvorstand von SAP. „Wir haben unsere operative Marge leicht erhöht und gleichzeitig unser Cloud-Geschäft weiter beschleunigt. Das Betriebsergebnis stieg auf Non-IFRS-Basis im Quartal währungsbereinigt um sieben und war damit die treibende Kraft für einen starken operativen Cashflow, der um neun Prozent auf 2,35 Milliarden gestiegen ist. Dadurch haben wir – nach größeren Akquisitionen in den letzten zwei Jahren – in relativ kurzer Zeit wieder eine positive Nettoliquidität erzielt.“

www.sap.de

Advertorial



FIS/hrd® SRA – Qualitätssicherung in SAP HCM

Jedes (IT-)System unterliegt im Laufe der Zeit Entwicklungsprozessen. SAP HCM zum Beispiel ist ständigen gesetzlichen, tariflichen oder auch betrieblichen Änderungen unterworfen. Sie machen unter anderem eine Neuordnung von Schemen und Regeln notwendig. Das Problem bei Schemen und Regeln im SAP-Standard ist deren Flüchtigkeit: Ändert man eine Schemenzeile oder eine Rechenregel, so wird die existierende überschrieben; Gleiches gilt für die Attribute einer Lohnart. Mit SAP-Standardmitteln sind diese Änderungen, wenn überhaupt, dann nur sehr unübersichtlich erkennbar.

Hier hilft eine Software, die Änderungen im Systemcustomizing nachvollziehbar und revisionssicher abspeichert. Seit vielen Jahren bei SAP-Anwendern etabliert ist FIS/hrd®, die Lösung für Qualitätssicherung in SAP HCM der FIS GmbH. Mit SRA (Schemen- und Regeln-Analyzer) verfügt FIS über ein Modul, das eine revisionssichere Entwicklung des Customizings durch Versionierung von Schemen, Regeln und Tabellenausschnitten ermöglicht – auch über Systemgrenzen hinweg. Customizingänderungen werden mit FIS/hrd® SRA auditierungsfähig, Unterschiede in der Steuerung zwischen Systemen/Mandanten lassen sich schnell ermitteln, Wartungsprozesse optimieren und vieles mehr.

FIS/hrd® SRA hält und verwaltet alle Informationen aus Sicherheitsgründen im System. Zusammenhänge werden ganzheitlich betrachtet, d. h. ein Entgeltabrechnungsschema wird mit allen Unterschemen und Regeln sowie Tabellenteilen der Lohnartensteuerung und weiteren Tabellen als Einheit gesehen. Kombinieren lässt sich SRA mit der FIS/hrd®-Komponente CCC (Copy – Compare – Convert), die klassische Funktionen zum Kopieren, Anonymisieren und Konvertieren bereitstellt. So lassen sich zur Analyse detaillierte Recherchen in Zeitauswertungs- und Entgeltabrechnungsprotokollen durchführen.

Auf diese Weise unterstützt FIS/hrd® SRA SAP-Anwender bei Wartungsprozessen, macht Customizingänderungen Compliance-konform und wird zur wertvollen Hilfe für die interne wie externe Revision. System- und Betriebssicherheit werden ebenso erhöht wie die Mitarbeiter- und Beraterunabhängigkeit.

So spart zum Beispiel HeidelbergCement beim Abgleich der regelmäßigen SAP-Patches bis zu 2/3 der bisherigen Bearbeitungszeit und stellt gleichzeitig die 100%ige Berücksichtigung aller Änderungen sicher.

www.fis-gmbh.de



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

AHANA kommt

AcceleratedSAP kennt die ganze Community. Jetzt baut die Truppe rund um meinen Freund Vishal Sikka an einem Accelerated Hana – einer Implementierungsmethodik, die das Going Live erheblich vereinfachen soll: on-premise und on-demand. Ob der SolMan hierbei eine tragende Rolle spielt, ist noch nicht entschieden.

Ahana, AcceleratedHana, mit seinen drei „a“ wäre ein lustiger Name. Meine Frau meint, dass man „Ah – Hana“ mit einem freundlichen, erstaunten Unterton sagen müsste, wobei die Betonung auf „Ah“ liegen sollte. Tatsache jedoch ist, dass es offiziell etwa 1000 SAP-Bestandskunden für die Business Suite powered by Hana gibt – ich befürchte, auch wir gehören dazu –, aber letztendlich noch nicht einmal 100 davon produktiv sind. Das Interesse an Suite on Hana ist nicht überwältigend, aber mehr Sorge bereitet die komplexe, langwierige und kostspielige Inbetriebnahme. Standardisierte Verfahren zum Datenbankaustausch sind nicht vorhanden. Was bei einem Wechsel von Oracle zu DB2 handhabbare Routine ist, wird beim Umstieg auf Hana zum Sonderfall. Natürlich ist Hana auch eine SQL-Datenbank wie viele andere auch. Ich habe mich persönlich bei unseren Spezialisten davon überzeugt: Hana aufzusetzen und über Hana Studio ein paar SQL-Statements abzusetzen oder große Datenmengen zu importieren ist kein Problem. Das schaffe sogar ich, seit auf meinem Notebook Hana Studio installiert ist. Die Herausforderung ist die Beherrschung des gesamten Stacks und am Ende des Tages die befriedigende Performance. Hana ist für sich betrachtet sehr, sehr schnell. Aber nicht immer spürt auch der Endanwender etwas von dieser Geschwindigkeit. Hana als Datenbank ist gesetzt, aber Hana in einem produktiven E2E-Szenario ist noch lange nicht im grünen Bereich. Das ist nichts Neues. In Palo Alto und in Walldorf wird momentan unter Hochdruck an befriedigenden E2E-Lösungen für die Suite on Hana gearbeitet. Leider sind die Erfolge erst marginal und die Rolle des SolMan noch nicht festgeschrieben. Diese Anstrengungen sind gut und wichtig, auch wenn andere Hana-Baustellen darunter leiden: Ob wir dieses Jahr noch eine produktive Virtualisierung von Hana auf VMware erleben, kann bezweifelt werden. Ich weiß, dass VMware mit Hochdruck an Konzepten feilt und SAP dazu ins Boot holen will. Momentan sind aber die Hana-Ressourcen in Walldorf sehr knapp und man konzentriert sich eben lieber auf die E2E-Probleme rund um Suite und BW powered by Hana.

Die Herausforderung einer virtualisierten Umgebung für BW und Suite on Hana ist nicht trivial. Technisch könnte man es wahrscheinlich in wenigen Monaten lösen und für Entwicklungs- und Testsysteme gibt es ohnehin seit über einem Jahr eine VMware-Freigabe von SAP. Ich sehe die Angelegenheit ganzheitlich: Beginnend mit R/2, über R/3 (Enterprise), ERP bis zur Business Suite hat die SAP-Community hart gearbeitet, um ein perfektes Betriebskonzept, eine robu-

ste Architektur und Infrastruktur für SAP-Anwendungen zu schaffen. In diesem Zusammenhang ist mir das Buch „Der Weg zur modernen IT-Fabrik. Industrialisierung – Automatisierung – Optimierung“ in die Hände gefallen (Verlag Springer Gabler, Herausgeber: Ferri Abolhassan, heute T-Systems, früher IDS Scheer und SAP). Abolhassan zeigt hier einen sehr guten Ansatz: Die IT durchläuft derzeit eine ihrer kritischsten Transformationsphasen. IT-Anbieter und IT-Service-Organisationen stemmen eine revolutionäre Industrialisierung ihrer Produktions- und Serviceprozesse. Nur durch eine konsequente Überführung in fabrikartige Strukturen lassen sich Qualität, Effektivität und Effizienz steigern. (Ende des Zitats) Leider folgt der guten Idee dieses Buches nur eine Textsammlung zahlreicher Experten. Eine wissenschaftliche Aufarbeitung und Klassifizierung des Weges zur modernen IT-Fabrik steht noch aus. Unsere gelebte Praxis im Konzern könnte dazu jedoch viel beitragen und hier kommt es dann zum Konflikt mit Hana. Die Herausforderung ist nicht Hana selbst, sondern die Integration in einen seit vielen Jahren beschrittenen Weg der Industrialisierung, Automatisierung und Optimierung der Informationstechnologie. Hana in seiner heutigen Form passt nur selten in unser tradiertes IT-Wissen und nur ganz selten in ein gewachsenes Rechenzentrum. Wie industrialisiert man Hana? An einzelnen Stationen ist Hana revolutionär, wenn es etwa im BW-Umfeld heißt, mehrere Dutzend BWAs abzulösen.

Ein Kollege von mir hat ein solches Projekt gestemmt und 35 Business-Warehouse-Acceleratoren durch eine sehr große Hana-Maschine ersetzt. Das ist eine sehr bemerkenswerte Tat und ein großer Fortschritt für die SAP-Community, aber es ist keine Lösung meiner E2E-Probleme für die Suite on Hana. Es fehlt an Methodiken und Werkzeugen. Ich befürchte, dass mein lieber Freund Vishal die Herausforderung einer Suite on Hana völlig falsch einschätzt. Hier war der vorsichtiger und zögerlichere Jim Hagemann Snabe wahrscheinlich auf dem besseren Weg. Die E2E-Aufgaben einer SAP Business Suite lassen sich eben nicht nur mit In-memory-, Mobile- und Cloud-Computing lösen. Eine gemeinsame Basis für BW und Suite braucht mehr als schnelle Intel-Prozessoren und viel Hauptspeicher. Ich bin zuversichtlich, dass meine Freunde in Palo Alto und Walldorf die Probleme lösen werden. Momentan kann ich jedem SAP-Bestandskunden auf Basis unserer Erfahrung empfehlen: abwarten und weiter industrialisieren, automatisieren und optimieren – bis es ein Ahana gibt.

noname@e-3.de

CBS schließt mit Rekordergebnis ab

CBS Corporate Business Solutions blickt auf das erfolgreichste Geschäftsjahr seit der Gründung im Jahr 1995 zurück. Das SAP-Beratungsunternehmen erwirtschaftete mit 28 Millionen Euro einen Rekordumsatz. Die Erlöse stiegen damit um 21 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Das Wachstum von CBS im Jahr 2013 spiegelt sich auch bei den Mitarbeitern und Kunden wider. Im vergangenen Jahr stellte das Unternehmen mehr als 30 neue Mitarbeiter ein und gewann 50 Neukunden. Laut dem Analystenhaus Gartner legte der weltweite IT-Services-Markt 2013 um 1,8 Prozent zu. Weit über dem Marktwachstum konnte die Heidelberger Unternehmensberatung das vergangene Geschäftsjahr beenden. CBS steigerte seinen Gesamtumsatz von 23,1 Millionen Euro in 2012 auf 28,0 Millionen Euro in 2013. Dies entspricht einer Zunahme von 21 Prozent. In den letzten vier Jahren konnte das SAP-Beratungsunternehmen seinen Umsatz mehr als verdoppeln – von 13,6 Millionen Euro in 2009 auf 28,0 Millionen Euro in 2013. „Wir hatten mit der Verdoppelung unseres Umsatzes in fünf Jahren ein ambitioniertes Wachstumsziel. Dieses Ziel haben wir nun nach vier Jahren vorzeitig erreicht. Es unterstreicht unsere starke Wettbewerbsfähigkeit“, so Geschäftsführer Harald Sulovsky. Im gleichen Zeitraum gelang es dem SAP-Beratungsunternehmen auch, die Anzahl der Mitarbeiter nahezu zu verdoppeln. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte CBS noch einmal 30 SAP-Berater einstellen. Zum Jahresende 2013 beschäftigte das Unternehmen damit 200 Mitarbeiter. „Wir stellen weiter ein und suchen vor allem gut ausgebildete und erfahrene SAP-Experten“, sagt Sulovsky. Die Ausrichtung als globaler Lösungspartner für internationale Industrieunternehmen mit Sitz in der DACH-Region hat sich für Harald Sulovsky ausgezahlt: „Wir liefern Kunden im globalen SAP-Umfeld, was sie brauchen.“ Dies belegten auch neue Projekte unter anderem bei Carl Zeiss, Kernira Oyi, Roche Diagnostics, Putzmeister, Schaeffler oder Südzucker. In 2013 konnte CBS über 50 Neukunden gewinnen und die Kundenanzahl auf über 150 erhöhen. Die Nachfrage nach globalen Veränderungsprojekten im SAP-Umfeld sowie weltweiten Rollouts insbesondere in die BRIC-Staaten ist größer denn je. „Industrieunternehmen suchen verstärkt nach standardisierten Lösungen zur Vereinheitlichung ihrer globalen Geschäftsprozesse und ihrer weltweiten SAP-Systemlandschaft“, so Sulovsky. „Hierfür haben wir ein spezifisches und hochwertiges Leis-



CBS-Geschäftsführer Harald Sulovsky will 2014 weiter gut ausgebildete SAP-Experten einstellen.

tungsangebot. Wir liefern globalen SAP-Kunden Services, die in der Kombination aus Beratung und Umsetzung am Markt außergewöhnlich sind.“

Positiver Ausblick für 2014

Die Entwicklung des IT-Services-Markts ist weiterhin äußerst positiv. Die Analysten von Gartner erwarten für den weltweiten IT-Services-Markt 2014 ein Wachstum von 4,6 Prozent. Und auch die langfristige Marktprognose ist gut. Pierre Audoin Consultants (PAC) rechnet für den Software- und IT-Services-Markt in den nächsten fünf Jahren mit durchschnittlich 3,3 Prozent. Die Nachfrage am Markt ist auch beim SAP-Beratungsunternehmen ungebrochen gut. Der Auftragsbestand liegt derzeit bei 20 Millionen Euro. Durch die Übernahme des Hamburger SAP-Partners und Logistikspezialisten Leogistics zum Jahresbeginn 2014 hat CBS sein Beratungsangebot zudem um eine neue Kernkompetenz ergänzt. „Als globaler Lösungspartner für internationale Industrieunternehmen sind wir optimal am SAP-Services-Markt positioniert“, zeigt sich Sulovsky überzeugt.



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



Ingentis

Machen Sie mehr aus Ihren HR-Daten!



org.manager®

Aussagekräftige Organigramme aus Ihrem HR-System!

Vollautomatisch
Individuelles Design
Visualisierung von Kennzahlen

distribution.list

Intelligente E-Mail-Verteiler auf Basis Ihrer HR-Daten!

Dynamische Ermittlung der Empfänger
Automatische Pflege
Anbindung an Lotus Notes und Microsoft Exchange

Besuchen Sie uns auf der
Personal Süd
20. - 21. Mai 2014
Stuttgart, Halle 5 Stand N 04

ORACLE PARTNER

P&I PARTNER

SAP PARTNER

Microsoft Partner



www.ingentis.de

Globale Vertriebsvereinbarung

Adobe und SAP wollen Kundenerlebnis verbessern

Digitales Marketing für Unternehmenskunden soll durch die Integration von Adobe Marketing Cloud mit Hana und Hybris Commerce Suite optimiert werden.

SAP und Adobe haben eine globale Vertriebsvereinbarung über digitales Marketing und die Kombination unterschiedlicher Verkaufskanäle für Unternehmenskunden unterzeichnet. Im Rahmen dieser globalen Partnerschaft plant SAP, die Adobe Marketing Cloud mit Hana und Hybris Commerce Suite zu vertreiben. Adobe und SAP werden hierfür Ressourcen für Marketing, Vertrieb und Entwicklung beisteuern. Die Kombination der digitalen Marketinglösungen und Handelslösungen der beiden Unternehmen soll es Kunden ermöglichen, Daten aus unterschiedlichen Marketingkanälen und Kommunikationswegen zu analysieren. Es sollen kontextbezogene Kundenerlebnisse geschaffen werden und schließlich Kundeninteraktion in Echtzeit erreicht werden, um bessere Geschäftsergebnisse zu erzielen. „Durch die außerordentliche Leistungsfähigkeit von Hana haben wir die Chance, ganze Branchen neu zu überdenken und das Potenzial der Anwender vom Chief Information Officer bis zum Chief Marketing Officer zu steigern“, sagte Vishal Sikka, SAP-Vorstand für Produkte & Innovation. „Adobe ist ein großartiger Partner, der unsere Innovationen mit Hana begleitet. Zusammen mit der Adobe Marketing Cloud und der Plattform Hana sind Unternehmen in der Lage, riesige Datenmengen aus unterschiedlichen Marketingkanälen zu analysieren und in Echtzeit mit Kunden zu interagieren, um noch schneller neue Chancen zu entdecken.“ „Heute nutzen die erfolgreichsten Marken digitales Marketing, um ihre Umsätze zu steigern. Unter diesen neuen Marktbedingungen ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Marketing und IT aus strategischer Sicht unerlässlich“, sagte Brad Rencher, Senior

Vice President und General Manager, Digital Marketing Business bei Adobe. „Adobe und SAP unternehmen als erfolgreiche Anbieter von Marketing- und Handelstechnologie einen wegweisenden Schritt, um Marketingspezialisten die Lösungen zur Verfügung zu stellen, die ihnen im heutigen Geschäftsumfeld zum Erfolg verhelfen.“

So sollen Kunden von der Partnerschaft profitieren

■ **Kombination verschiedener Verkaufskanäle:** Durch die Integration zwischen der Hybris Commerce Suite und der Adobe Marketing Cloud sind Marketingspezialisten in der Lage, die Käuferlebnisse von Verbrauchern zu personalisieren – von der Markenbindung über das Marketing bis hin zu einem nahtlosen, kanalübergreifenden Einkaufserlebnis.

■ **Datengestützte Erkenntnisse:** Durch die Lösung SAP Customer Engagement Intelligence auf der Hana-Basis und die Funktionen für digitales Marketing der Adobe Marketing Cloud erhalten Marketingspezialisten einen umfassenden Überblick über Kunden aus bezahlten Medien, unternehmenseigenen Kanälen und Empfehlungen von Nutzern.

■ **Effektive Interaktion mit Kunden:** Durch die Integration zwischen Hana, der Hybris Commerce Suite und der Adobe Marketing Cloud sollen Marketingspezialisten die Möglichkeit haben, in Kommunikationswegen wie Internet, sozialen Netzwerken und Communitys die Kundenbeziehungen zu vertiefen und Umsätze zu steigern.



>> Durch Hana haben wir die Chance, ganze Branchen neu zu überdenken. <<

Vishal Sikka, SAP

■ **Schnelle und präzise Vermarktung:** Indem Marketingspezialisten mithilfe von Hana profitable Chancen bündeln, analysieren und aufdecken und mit der Adobe Marketing Cloud digitale Marketingkampagnen umsetzen, sollen sie schneller Daten erfassen, auswerten, Rückschlüsse ziehen und Aktionen optimieren können.

www.adobe.de
www.hybris.com
www.sap.com

www.E3date.info

	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-conect.com
--	--	--	--

	M-Days – spezialisierte Fachmesse mit integriertem Kongress für das Mobile Business 13. und 14. Mai 2014 • Messe Frankfurt Ludwig-Erhard-Anlage 1, 60327 Frankfurt am Main Halle 11.0	Das Themenspektrum umfasst fünf wichtige Kernthemen der Anwendung: Mobile Strategy, Mobile Commerce, Mobile Enterprise, Mobile Marketing und Mobile Media.	Messe Frankfurt Ludwig-Erhard-Anlage 1 60327 Frankfurt am Main Kontakt: Béatrice Klocke beatrice.klocke@messefrankfurt.com
 <i>Pierre Audoin Consultants</i>  Das unabhängige ERP-Community-Magazin www.e-3.de at ch	Webinar zur SAP Cloud-Strategie SAPs „Reinhard-Mey-Strategie“ – „Über den Wolken muss die Freiheit wohl grenzenlos sein!“ 14. Mai 2014, 16:00 – 16:45 Uhr Webcast. Kostenfreie Teilnahme und Registrierung unter: gotomeeting.com/register/375189242	Tobias Ortwein, Frank Niemann, Dr. Cristian Wieland und Rüdiger Spiess von Pierre Audoin Consultants (PAC) beleuchten die Implikationen der SAP Cloud-Strategie für SAP-Anwender und Partner in der DACH-Region. • Wo steht SAP im Cloud-Geschäft? • Wo steht der Wettbewerb? • Was beschäftigt die SAP-Kunden im deutschsprachigen Raum? • Wo stehen die SAP-Partner? Präsentiert von PAC und dem E-3 Magazin. Zielgruppe: SAP-Anwender und Partner	Pierre Audoin Consultants (PAC) GmbH Holzstraße 26 80469 München Kontakt: Caroline Hannig-Sachon c.hannig-sachon@pac-online.com Telefon: +49 89 232368-33
 Control Compliance Consulting 	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 für 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-Henny-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
	21. Aachener ERP-Tage: ERP-Potenziale demonstrieren 3. Juni 2014: Praxistag, 4. und 5. Juni 2014: Forum & Fachtagung • FIR e. V. an der RWTH Aachen, Campus-Boulevard 55, 52074 Aachen	Inhaltliche Schwerpunkte bilden die Bereiche Potenziale, Mobilität und Transparenz von ERP-Systemen, dargestellt in zwei Vortragssträngen. Fachforum, Innovation Labs und Demofabrik komplettieren die Veranstaltung.	FIR e.V. an der RWTH Aachen Campus-Boulevard 55 52074 Aachen www.erp-tage.de Ansprechpartner: Dipl.-Wirt.-Ing. Christian Starick Produktionsmanagement christian.starick@fir.rwth-aachen.de 0241/477 05 433
 Software zum Wohlfühlen	Die ITML ROADSHOWS – Software-Lösungen und Prozessoptimierung! 3. Juni: Cap San Diego, Hamburg – special guest Konstantin Bissias, 5. Juni: Südtübingen des Hockenheimrings – special guest Norbert Haug, 25. Juni: Esprit Arena Düsseldorf – special guest Thomas Helmer	Kostenfreie Fachkonferenzen zu den Themen CRM und E-Commerce / Business Analytics / Supply Chain Management / IT-Strategie / Smarter ERP-Umstieg Vieraugengespräche mit Referenten und Experten aus der Praxis buchbar!	ITML GmbH Stuttgarter Straße 8 75179 Stuttgart Andrea Grosse itml-roadshow.de roadshow@itml.de
	Mobile Enterprise Conference '14 Optimierung mobiler Geschäftsprozesse für Service und Instandhaltung 5. – 6. Juni 2014 An der Messe München Konrad-Zuse-Platz 1 81829 München	Erfahren Sie alles Wissenswerte zur mobilen Anbindung von Mitarbeitern in Service und Instandhaltung: An 2 Tagen bietet die MEC'14 über 30 Expertenvorträge in 3 Tracks zu aktuellen Themen, Best Practices und Trends.	mobileX AG Telefon: +49 89 54 24 33 15 E-Mail: info@mec14.info Online: www.mec14.info
	Corporate Risk Minds 2014 Operatives & Strategisches Risikomanagement Analytics, Monitoring, KPIs & Reporting Integrierte Chancen- und Risikobetrachtung & Corporate Governance 16. – 17. Juni 2014 RAMADA Hotel Berlin-Alexanderplatz Karl-Liebknecht-Straße 32 10178 Berlin	Risikobetrachtung & Ableitung einer wertorientierten Risikostrategie, Instrumente der Risikoentwicklung, Operative Schnittstellenverknüpfung von Risikomanagement, IKS & Controlling, Nachhaltige Integration des Risikomanagements	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-conect.com
	Smart Variant.con 2014 Effizientes Handling der Variantenvielfalt und Produktkomplexität mit einem durchgängigen und integrierten Produktentwicklungs- und Engineeringprozess 23. – 24. Juni 2014 Meliá Berlin Friedrichstraße 103 10117 Berlin	Handling von Variantenvielfalt und Produktkomplexität, Etablierung eines integrierten Variantenmanagement-Konzepts, Variabilität als Komplexitätstreiber in der vernetzten Produkt-/Systementwicklung und Fertigung	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-conect.com
	Enterprise App & MDM Evolution 2014 Identifying needs Developing Business and Use Cases Programing and Integrating Apps Providing Data Security Solving Real Problems 23. – 24. Juni 2014 Kempinski Hotel Bristol Berlin Kurfürstendamm 27 10719 Berlin	Effektive App-Strategie für „Mobile Enterprise“, Prozessabwicklung für die App-Entwicklung, den (globalen) Roll-Out und die Umsetzung eines effektiven Mobile Device Management (MDM) sowie Sicherheit und Datenschutz.	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-conect.com

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

SAPs Reinhard-Mey-Strategie – Über den Wolken muss die Freiheit wohl grenzenlos sein!

Mit großen Ambitionen ist SAP in das Cloud-Geschäft gestartet. Doch während sich SAP in den USA bereits vollmundig als „The Cloud Company“ bezeichnet, ist die SAP Cloud im deutschsprachigen Raum derzeit eher ein Nischenthema. Ob künftig mehr daraus wird, hängt davon ab, wie gut SAP die Kunden und Partner für die eigene Cloud-Strategie gewinnen kann.

Der bekannte deutsche Liedermacher Reinhard Mey war vor 40 Jahren seiner Zeit weit voraus, als er textete „Über den Wolken muss die Freiheit wohl grenzenlos sein“. Tatsächlich bietet das Cloud-Geschäft nahezu grenzenlose Möglichkeiten, IT-Ressourcen, Business-Anwendungen und analytische Systeme als Service bereitzustellen. Die Folge: Sowohl das Angebot als auch die Vielfalt an Cloud-basierenden Services wachsen ständig. Neben zahlreichen Cloud-Spezialisten sind es die etablierten Softwarehersteller wie SAP (der Anbieter ist übrigens etwa so alt wie der Reinhard-Mey-Song), die im Cloud-Geschäft ihre Claims abstecken. Praktisch jeder Softwareanbieter ist dabei, seine Rolle im Cloud-Markt zu definieren. Ihnen bleibt nichts anderes übrig, denn langfristig werden die Wachstumsmärkte dieser Anbieter in der Cloud zu finden sein.

SAP hat nach anfänglichen Startschwierigkeiten mit Eigenentwicklungen das Cloud-Geschäft durch milliardenschwere Übernahmen (SuccessFactors, Ariba) betreten und baut nun das Portfolio weiter aus, wobei SAP Hana eine zunehmend zentrale Rolle spielt. SAPs Cloud-Ansatz umfasst eine Betriebsumgebung für die On-Premise-Systeme sowie ein Arsenal an Software-as-a-Service-Lösungen.

Wo steht SAP?

Derzeit ist SAP damit beschäftigt, die unterschiedlichen Cloud-Technologien weitgehend zu vereinheitlichen, sodass am Ende alle Cloud-Angebote auf einer SAP Cloud bereitgestellt werden können. Parallel dazu arbeitet SAP an Go-to-Market-Strategien für das Cloud-Business.

Wo steht der Wettbewerb?

SAP befindet sich in guter Gesellschaft. Auch Oracle hat sich durch zahlreiche Übernahmen einen Platz im bereits rollenden Cloud-Zug gesichert – eine Zeit lang bestand der Eindruck, der Datenbankspezialist würde den Anschluss verpassen. Bei Salesforce.com ist die Cloud die einzige Geschäftsgrundlage, wobei sich der Anbieter vom Spezialisten für SaaS CRM zum Cloud-Plattformanbieter wandelt.

Was beschäftigt die SAP-Kunden im deutschsprachigen Raum?

Während in den USA und Großbritannien Cloud-Lösungen selbstverständlich sind, steht das Thema bei Unternehmen in den deutschsprachigen Märkten viel weiter unten auf der Prioritätenliste. Bezogen auf die Nutzung von ERP-Software aus der Public Cloud zählt Deutschland zu den Entwicklungsländern. Im Gegensatz dazu hat sich der Betrieb von ERP-Anwendungen im Data Center oder in der Managed Cloud etabliert. SAPs Angebote zum Betrieb von Anwendungen in einer Managed Cloud werden dann angenommen, wenn die Rahmenbedingungen (vor allem Daten- und Rechtssicherheit, aber auch Themen wie Betrieb und Lebenszyklusmanagement) überzeugen. Auf

einem anderen Blatt steht der Erfolg von SAPs SaaS-Lösungen à la SuccessFactors. Wenn Kunden bereit sind, auf ein SaaS-Angebot zu setzen, so werden sie eingehend prüfen, ob der SAP-Ansatz ihnen in puncto Integration in bestehende SAP-Umgebungen, inklusive des damit verbundenen System-, Daten- und Prozessmanagements, mehr zu bieten hat als die Konkurrenz. Zudem wollen die Kunden verstehen, welche Rolle die On-Premise- und SaaS-Lösungen von SAP künftig spielen werden, etwa im Bereich Human Capital Management oder Customer Relationship Management.

Wo stehen die SAP-Partner?

Doch nicht nur die SAP-Kunden müssen SAPs Cloud-Strategie „kaufen“, sondern auch die SAP-Partner. Sie brauchen schon überzeugende Argumente, warum und vor allem wie sie ins „neue“ Cloud-Business einsteigen sollen, ohne in ihrem „traditionellen“ SAP-Geschäft ins Hintertreffen zu geraten. Sie möchten wissen, wie sie sich als Cloud-Anbieter positionieren und – noch wichtiger – differenzieren können.

PACs Meinung

Bezogen auf den deutschen Markt befinden sich sowohl SAP und die SAP-Kunden

Frank Niemann ist als Vice President Software & SaaS Markets Mitglied des weltweiten Software- sowie SAP-Services Research Teams von PAC. Auf regionaler Ebene verantwortet er den Bereich Software Research für die DACH-Region. Mit über 15 Jahren profunder Marktkennntnis ist Niemann ein gefragter Experte und Redner auf Kongressen und Veranstaltungen.



als auch die SAP-Partner in einer Entwicklungsphase. Die Kunden werden sich der Cloud zuwenden, wenn sie sich davon eine Lösung für ihre SAP-Herausforderungen versprechen: Harmonisierung von Systemlandschaften und Senkung der Betriebskosten auf der einen Seite, schnellere Einführung beziehungsweise Realisierung von innovativen Prozessen auf der anderen Seite. Die SAP-Partner werden sich der Cloud nicht verschließen, doch wie schnell sie das Thema aufgreifen, hängt zu einem großen Teil von SAPs Fähigkeit ab, ein attraktives Umfeld für das Ökosystem zu schaffen. Dies ist für SAP wie für alle anderen Softwareanbieter eine Herausforderung. SAPs Cloud-Portfolio ist zwar umfangreich, aber nicht einzigartig. Auch andere Marktteilnehmer investieren hier kräftig. Hinzu kommen die Cloud-Spezialisten, die in der Regel schneller am Markt agieren können als

die großen Softwarehäuser. Zu den Gewinnern zählen nicht diejenigen mit den besten Lösungen, sondern jene, die Kunden und Partner gleichermaßen überzeugen können. Das Rennen ist offen und die Freiheit über den Wolken grenzenlos.

www.pac-online.de

Veranstaltungshinweis

PAC und das E-3 Magazin veranstalten am **Mittwoch, 14. Mai 2014**, ein Webinar zu diesem Thema. SAP-Anwender und Partner sind herzlich eingeladen, mit unseren Experten zu diskutieren.

Anmeldung: gotomeeting.com/register/375189242

Studie: Risiko und Nutzen von EAM

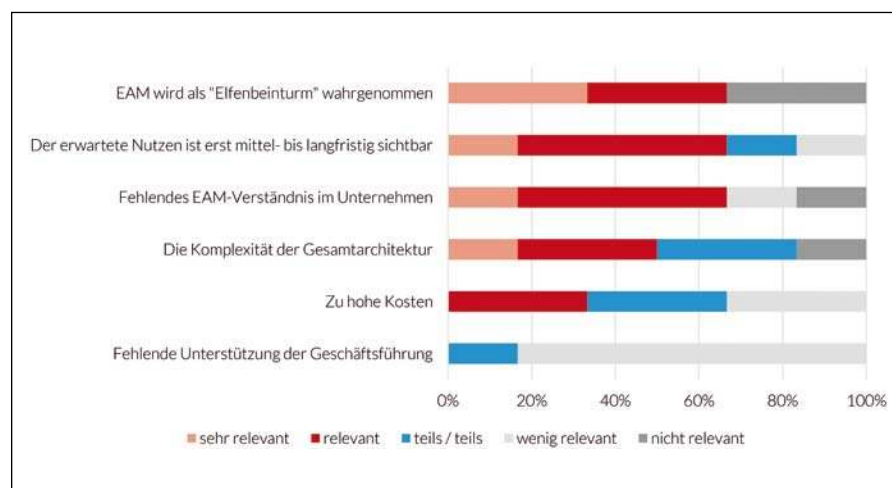
Eine neue Studie zeigt das Erfolgspotenzial Enterprise Architecture Management auf und lässt zukünftige Ausrichtungen erkennen.

MID, ein Anbieter zur Modellierung von Lösungen von Geschäftsprozessen, und die Hochschule für Technik Stuttgart (HT) haben eine Studie zur Nutzung und zum Nutzen von Enterprise Architecture Management (EAM) durchgeführt. Insgesamt konnten die Unternehmen ihre Erwartungen an EAM weitgehend erreichen. Mehrheitlich wurden interne Mitarbeiter eingesetzt, dennoch bestand in bestimmten Phasen der Bedarf an externen Experten. Zudem stellen die Unternehmen ähnliche Anforderungen an die Zertifizierung interner sowie externer Mitarbeiter. Ferner werden in

der Regel mehrere unterstützende Tools verwendet. „Ein interessantes Ergebnis ist der Ruf nach einer Lösung, die den Anwendern hilft, bestehende Tools zu integrieren“, so Jürgen Leuschel, MID-Geschäftsführer. „Mit Smartfacts – the Model Warehouse bedienen wir genau dieses Bedürfnis.“



Studie zur Nutzung und zum Nutzen von Enterprise Architecture Management.

www.mid.de


Risiken bei der Einführung oder dem Betrieb von EAM. Quelle: MID

Kopie so einfach wie Magie.

SAP Systemkopien und -klone mit

Blue SystemCopy
simply the same

BlueClone
simply the same



PERFEKT SYNCHRON.
PERFEKT GETIMT.

NEU: **BlueLandscapeCopy**.
Erstellen Sie Parallelkopien
ganzer SAP Systemlandschaften.

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

Fragen? Gerne unter

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

www.empirius.de

EMPIRIUS
The simple solution company

Wie mittelständische SAP-Partner den Wandel meistern

Zu viel und viel zu schnell

Hana, Ariba, Fiori, Business Objects – Systemhäuser kommen kaum mehr hinterher, wenn es darum geht, in der SAP-Welt up to date zu sein. Vor Jahren als ERP-Implementatoren angetreten, entfernen sie sich immer weiter vom Stammgeschäft. E-3 sprach mit Ralf Heib, Geschäftsführer von Match.IT in Düsseldorf, über mögliche Perspektiven für mittelständische Beratungshäuser.

E-3: Herr Heib, Sie selbst verfügen über mehr als 20 Jahre Erfahrung im SAP-Geschäft und waren hier in unterschiedlichsten Managementpositionen tätig. Was hat sich geändert, dass viele Beratungshäuser verunsichert sind und sich fragen, was die Zukunft bringt?

Heib: Die Entwicklung in der jetzigen Phase ist eine ganz andere, als wir sie seit den boomenden 90er-Jahren kennen. Das klassische ERP-Geschäft wird immer weniger bei zunehmendem Wettbewerb durch Freelancer und interne IT-Abteilungen. Gleichzeitig positioniert die SAP sich heute mit Hana immer mehr als Plattformlieferant zum Steuern großer Datenmengen und forciert zudem mas-

siv den Übergang ins Cloud-Geschäft. Das stellt für viele kleinere Systemhäuser eine enorme Herausforderung dar.

E-3: Bringt das denn nicht automatisch Neugeschäft mit sich und damit Umsatzwachstum?

Heib: Die Anforderungen, in dieses Geschäft einzusteigen, sind groß. Zumal das Personal dieser KMU seit vielen Jahren auf die klassische SAP-Einführung und ERP-Beratung spezialisiert ist. Die Partner überlegen deshalb sehr genau, wo und in welche Technologiesprünge sie investieren. Bei Hana etwa müssen sie Hardware kaufen, die Engine testen, Mitarbeiter ausbilden und schulen. Das ist

mit Kosten verbunden, die gerade kleine mittelständische IT-Dienstleister nicht ohne Weiteres stemmen können. Zudem erfordert der Übergang ins Cloud-Business mittelfristig ein radikales Überdenken der klassischen Geschäftsmodelle. Über kurz oder lang werden viele kleine und mittelgroße Systemhäuser dies alleine nicht schaffen, weil sie schlichtweg an ihre Grenzen stoßen und nicht mehr überall mithalten können.

E-3: Stellen aber nicht die seit Jahren gewachsenen Beziehungen zu den Bestandskunden eine solide Basis für künftiges Wachstum dar?

Heib: Sicher haben insbesondere mittelständische IT-Dienstleister eine sehr enge Kundenbindung, jedoch stehen auch deren Bestandskunden vor der Herausforderung, sich neuen Technologien öffnen zu müssen, um im künftigen Wettbewerb mitzuhalten. Ein Beispiel sind Controlling und Business Intelligence, viele Unternehmen investieren in das Reporting, um verlässliche Kennzahlen zu haben, und die möglichst auch noch mobil auf dem Tablet. Wenn der IT-Partner dann keine Erfahrung mit Business Analytics und mobilen Lösungen mitbringt, ist der langjährige Bestandskunde gezwungen, sich am Markt nach einem neuen Dienstleister dafür umzusehen. Da mittelständische IT-Häuser in der Regel nur eine überschaubare Anzahl großer Bestandskunden haben, kann dies schnell zu einer kritischen Situation führen.

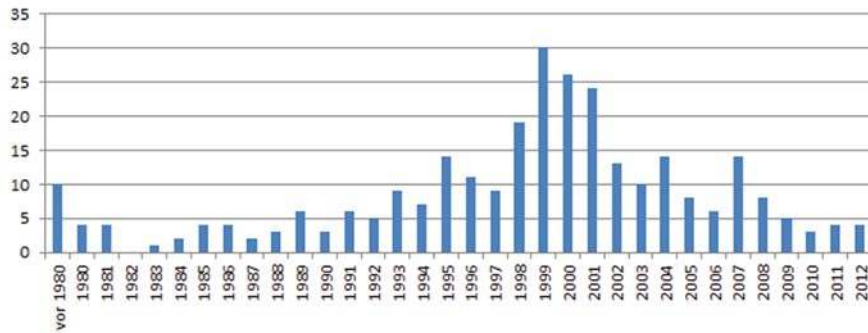
E-3: Und was bedeutet das für den Partner-Markt?

Heib: Er wird überschaubar. Im Extremfall teilen sich den Markt nur noch einige wenige große SAP-Beratungshäuser,

Der SAP-Markt: Partnerunternehmen

- Die Mehrzahl der Unternehmen ist Mitte bis Ende der 90er-Jahre gegründet worden
- Die Partnerunternehmen verfügen über einen hohen Reifegrad (hohe Standards, Qualität)
- Sie sind vom Lebenszyklus her weit entwickelt
- Sie stoßen an Wachstumsgrenzen
- Die Gründer müssen über eine Nachfolgelösung nachdenken (Exit-Option)
- Der Großteil der Deutschen SAP Service Provider hat weniger als 100 Mitarbeiter
- Kleine Unternehmen sind auf Dauer gefährdet, wenn sie kein Wachstum generieren
- Im Regelfall haben diese Unternehmen keine großen Investitionsmöglichkeiten
- Abhängigkeiten von wenigen Kunden
- Gefahr, dass Unternehmen im Konzentrationsprozess untergehen
- Gefahr, dass Eigentümer leer ausgehen
- Große Unternehmen kaufen große und mittelgroße
- Mittelgroße Unternehmen kaufen kleinere Unternehmen zur gezielten Verstärkung
- Mittlerweile gehen die Verkäufe auch über den SAP-Fokus hinaus
- Gerade die mittelgroßen und kleineren Unternehmen müssen sehen, wo sie bleiben
- Überlebensstrategie (eigenes organisches Wachstum mit strategischen Partnerschaften oder verkaufen)

Anzahl der Gründungen der SAP-Service-Partner



Im deutschen SAP-Markt tummeln sich rund 750 Partnerunternehmen, davon 360 SAP-Service-Partner. Die meisten von ihnen wurden Mitte bis Ende der 90er-Jahre gegründet. (Quelle: Match.IT)



Ralf Heib ist Geschäftsführer von Match-IT in Düsseldorf.

wie die M&A-Transaktionen der letzten Jahre bereits angedeutet haben. Noch hat die Mehrzahl der SAP-Servicepartner in Deutschland eine durchschnittliche Mitarbeiteranzahl von deutlich unter hundert. Der Konzentrationsprozess am SAP-Beratermarkt ist aber nur dann vermeidbar, wenn sich diese kleineren Partner die richtigen Überlebensstrategien zurechtlegen. Denn es gibt durchaus Perspektiven.

E-3: Was können und was sollten sie Ihrer Meinung nach tun?

Heib: Fest steht: Wer jetzt nichts tut, der hat bereits verloren. Natürlich gehört zunächst einmal dazu, dass die Unternehmer ihre Hausaufgaben machen und ihre Bilanz-, Organisations- und Finanzstrukturen optimieren. Das Wichtigste ist aber, den Prozess der Neuausrichtung von Anfang an richtig aufzusetzen und den passenden strategischen Partner zu identifizieren. Wir bei der Match.IT haben uns darauf spezialisiert, Unternehmen zusammenzubringen und ganz

gezielt die geeigneten Partner für die zukünftige Entwicklung zu finden.

E-3: Gemeinsam wachsen und so den durch Technologiewandel verursachten Umbruch schaffen?

Heib: Genau das ist im Zusammenspiel mit einem überlegten Geschäftsmodell aus Produkt- und Partnerstrategie definitiv ein probates Mittel, um als „Kleiner“ im Partnermarkt nicht unterzugehen. Ein gesundes organisches Wachstum findet im klassischen SAP-Geschäft so gut wie nicht mehr statt. Viele Dienstleister stehen zudem vor einer weiteren Herausforderung: der Nachfolgeregelung. Die meisten Eigentümer von inhabergeführten SAP-Unternehmen kommen langsam in ein Alter, in dem sie ans Aufhören denken. Stehen keine passenden Nachfolger beispielsweise aus der Familie bereit, bleibt letztlich der Verkauf der Firma als einzige Lösung.

E-3: Ein „gefundenes Fressen“ also für die Großen im Markt?

Heib: Eigentlich schon, aber auch hier geben wir kleineren Unternehmen Schützenhilfe, indem wir uns beispielsweise um Finanzierungen für ein Management-Buy-out kümmern, die sie aus eigener Kraft nicht schaffen würden. In aller Regel haben diese Unternehmen ja keine großen Investitionsmöglichkeiten.

E-3: Wie lässt sich das Nachfolgeproblem lösen?

Heib: Findet ein Familienbetrieb keinen neuen Chef, sind das Lebenswerk des Gründers und die Arbeitsplätze der Angestellten gefährdet. Viele Banken verweigern langfristige Kredite, wenn es keine klare Nachfolgeregelung gibt. Dieses unschöne Ende kann man vermeiden, wenn man sich rechtzeitig damit auseinandersetzt. Die Initiative muss aber von den Unternehmensgründern oder den Eigentümern selbst ausgehen.

E-3: Herr Heib, danke für das Gespräch!

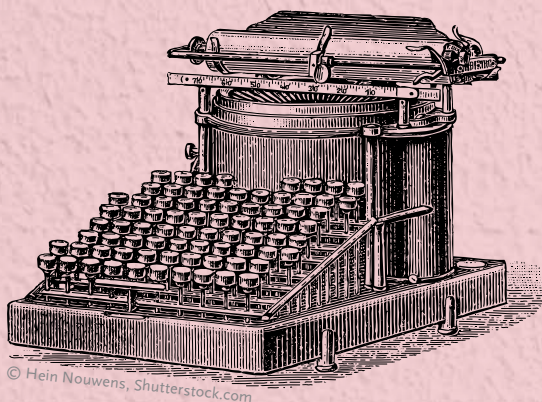
www.match-it.biz

WE SHRINK YOUR DATABASE

BY **40%**
TO **50%**

Buchtipps Mai

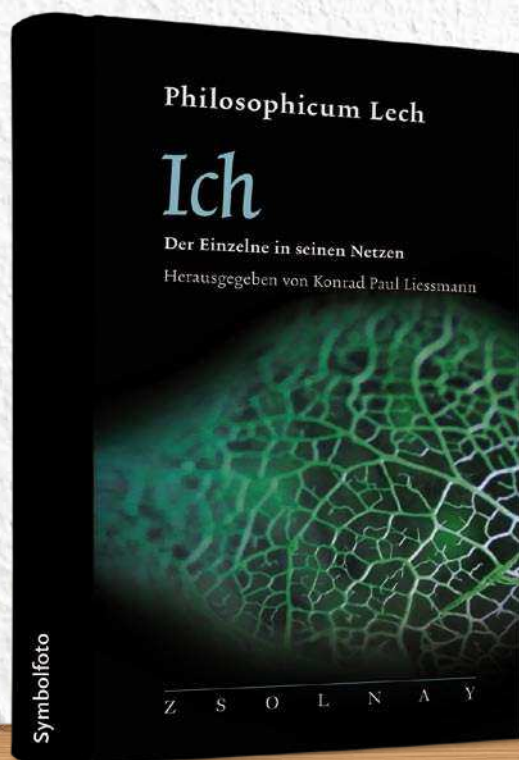
„Wer bin ich?“ Die Auseinandersetzung mit der Identität ist eine der wichtigen Lebensfragen und ein zentraler Aspekt in der Soziologie, Psychologie, Genderforschung und Philosophie. In der Politik wurde die Verteidigung der nationalen Identität als Rechtfertigung für Kriege ebenso gebraucht wie als Argument gegen den Zuzug von Migranten. „Wer bist du?“ Mit dieser Frage beginnt auch Jostein Gaarders philosophische Reise im Jugendbuch-Bestseller „Sofies Welt“. Dass die Beschäftigung mit der eigenen Persönlichkeit bereits früh beginnt, zeigt auch der Erfolg des Kinderbuchs „Das kleine Ich bin ich“. „Was bin ich?“, lautete der Titel einer beliebten Fernsehquizsendung. So schwierig es war, die Berufe zu erraten, so einfach war der Rückschluss, dass eine Person das ist, was sie beruflich macht. Heute wird Identität fragmentierter wahrgenommen. Diesmal stellen wir Bücher vor, die das Phänomen unter den Gesichtspunkten einer vernetzten mobilen Welt beleuchten.



» Das Große ist nicht, dies oder das zu sein, sondern man selbst zu sein. «

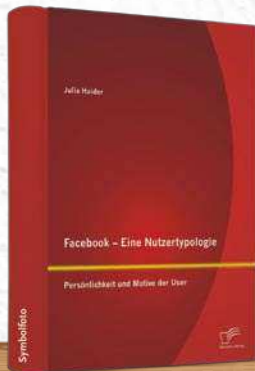
Der dänische Philosoph, Theologe und Schriftsteller Søren Aabye Kierkegaard (1813–1855) als Wegbereiter der Existenzphilosophie.

Ich – Der Einzelne in seinen Netzen



Herausgeber: Konrad Paul Liessmann, 288 Seiten, 2014
ISBN: 978-3-552-05674-9

Inhalt: Das Philosophicum Lech (Österreich) stand vergangenes Jahr unter dem programmatischen Titel: Ich. Der Einzelne in seinen Netzen. Jetzt erschien der dazugehörige Tagungsband mit allen Vorträgen. Wie jedes Jahr wird das vorgegebene Thema sehr weit und ambivalent diskutiert. Einer der nachzulesenden Höhepunkte ist naturgemäß der Vortrag des wissenschaftlichen Leiters des Philosophicums, Professor Konrad Paul Liessmann, auch der Vortrag des bekannten Philosophen und Publizisten Richard David Precht ist außergewöhnlich. Für Social-Media- und IT-affine Leser ist der Beitrag von Miriam Meckel „iDentity – das Ich im Netz“ eine Pflichtlektüre. Miriam Meckel (1967) ist Professorin für Kommunikationsmanagement und Direktorin am Institut für Medien- und Kommunikationsmanagement der Universität St. Gallen (Schweiz). Ein Kernelement ihres Vortrags in Lech war Facebook. Sie strukturierte stringent, was Social Media in Form von Facebook aus der Ich-Identität macht: Identität als Bühne, Identität als Filter und Identität als Produkt. Es ist ein faszinierender Diskurs über das philosophische Back-Office von Facebook. Ihr Ausblick ist konsequent, aber wenig ermutigend. Miriam Meckel hofft aber, dass die Wiederbetonung der inneren Stimme des Menschen und seiner Authentizität die Oberhand behält oder zurückgewinnt: Authentizität, nicht Transparenz; Echtheit, nicht totale Offenlegung. Das Ziel, nach Meckel, sollte sein: das nicht umfassend beobachtbare, analysierbare und berechenbare Ich in die eigene Welt zurückzuholen. Identität wäre dann wieder ein Medium der Inklusion (siehe auch auf der nächsten Seite: „Facebook – eine Nutzertypologie“ und „Identität im Zeitalter des Chamäleons“). www.symposion.de



Facebook – Eine Nutzertypologie

Autorin: Julia Haider, 84 Seiten, 2012, ISBN: 978-3-842878167

Inhalt: Es wird gepostet, gechattet, Statusmeldungen und Fotos werden kommentiert, sogar Beziehungen werden per Facebook definiert. Doch welche Persönlichkeiten stecken hinter den Nutzern, die ihre privatesten Informationen preisgeben? Wer profitiert von der schnellen, unkomplizierten Kontaktaufnahme? Sind es die sozial aufgeschlossenen und integrierten Jugendlichen, die sich da besonders offensiv präsentieren, oder bieten soziale Plattformen gerade für sozial ängstliche und isolierte Menschen mehr Vorteile? Autorin Julia Haider hat die Persönlichkeitsmerkmale, das Selbstkonzept, die Motive und die Nutzungsintensität der User untersucht. www.diplomica.de

Identität im Zeitalter des Chamäleons

Autor: Eric Lippmann, 196 Seiten, 2013, ISBN 978-3-525403563

Inhalt: Wer bin ich und wer könnte ich sein? Ist Identität eine Fiktion? Ist es in immer komplexer werdenden Lebenswelten noch möglich, eine gewisse Einheit seiner eigenen Person zu erfahren? Eher ist von der Aufsplitterung des Subjekts die Rede. Doch die Vielfalt ist auch eine Chance für unsere kreative Weiterentwicklung. Der Autor erklärt anhand der fünf Säulen der Identität – Beziehungen, Arbeit, Körper, Besitz, Sinn –, wie die Fragmentierung des Selbst in unserer heutigen Gesellschaft die Kernbereiche unseres Lebens durchzieht. Das Chamäleon-Paradox von Anpassung und Autonomie wird mit Beispielen aus Woody Allens Filmklassiker „Zelig“ veranschaulicht. www.v-r.de



Der unsichtbare Mensch

Autorin: Ingrid Brodnig, 176 Seiten, 2014, ISBN 978-3-707604832

Inhalt: Anonymität ist im 21. Jahrhundert zu einem wichtigen Thema geworden. Wann ist die Geheimhaltung der eigenen Identität berechtigt? Wann wird sie als schützender Mantel missbraucht? Der Grat ist schmal zwischen dem Recht auf Privatsphäre und dem Bedürfnis nach einem respektvollen Zusammenleben. Im Netz zeigt sich die Schattenseite der Namenlosigkeit, in Onlineforen wütet die anonyme Masse. Ingrid Brodnig hat die Geschichte der Anonymität aufgearbeitet. Sie liefert keine einfachen Antworten, sondern brauchbare Vorschläge, wie man sowohl Cyberaktivisten schützen als auch moderne Heckenschützen entwarnen kann. www.czernin-verlag.com

Das wilde Netzwerk

Autor: Daniel Miller, 218 Seiten, 2012, ISBN: 978-3-518260425

Inhalt: Ethnologen beschäftigen sich traditionell mit Verwandtschaftsnetzwerken, Bräuchen und Mythen bestimmter Gruppen. Doch einen größer werdenden Anteil unseres Lebens verbringen wir nicht mehr mit physischer Interaktion, sondern im Internet. Daniel Miller guckt in seinen Fallstudien, die er – ein Anknüpfungspunkt an die klassische Anthropologie – in Trinidad durchgeführt hat, Facebook-Nutzern über die Schulter. Er trifft einen Mann, dessen Ehe online vor seinen Augen zerbricht, auf Manager, die ihre gesamte Unternehmensstrategie auf diese Plattform ausgerichtet haben, und auf ältere Menschen, denen Facebook es erlaubt, auch weiterhin am sozialen Leben teilzuhaben. www.suhrkamp.de



PAC prognostiziert drei Szenarien der Cyber-Security-Entwicklung

Sicherheitsrisiko Punktlösungen

Eine zunehmende Anzahl an Sicherheitsbedrohungen, das Internet der Dinge sowie der herrschende Fachkräftemangel sind die drei größten Herausforderungen für Cyber Security im Jahr 2014.

Nach Angaben des europäischen ITK-Marktanalyse- und Beratungshauses Pierre Audoin Consultants (PAC) wird es für CIOs und CISOs (Chief Information Security Officers) zusehends schwieriger, die Fülle an individuellen Punktlösungen für die Sicherheit im Netz zu verwalten, um der steigenden Anzahl spezifischer Bedrohungen beizukommen. Anbieter von Sicherheitslösungen müssen auf integrierte Lösungen und kontextbasierte Datensicherheit setzen, um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden.

Aktuellen Analysen von Pierre Audoin Consultants zufolge erschweren insbesondere drei strukturelle Herausforderungen das Management der Sicherheit im Netz. Dazu gehören nach Ansicht von PAC:

1. Eine sich ausweitende Bedrohungslage: Die zunehmende Komplexität, Anzahl und Raffinesse eingehender Bedrohungen haben zu einem fragmentierten Stückwerk bei der Bereitstellung von Sicherheitsleistungen geführt. Dies ist nicht nur ineffizient, sondern birgt auch Risiken – ein Albtraum für jeden CIO und CISO.

2. Die Konsumerisierung von Endgeräten, das Internet der Dinge und die explosionsartige Verbreitung von Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M): Ein Anstieg in der Anzahl und Vielfalt von mit dem Internet verbundenen Geräten erhöht die Gefahr von Sicherheitslücken um ein Vielfaches. Die meisten Sicherheitsinfrastrukturen stehen einer solchen Steigerung in Anzahl und Vielfalt völlig unvorbereitet gegenüber, besonders wenn diese durch M2M-Transaktionen beschleunigt wird.

3. Fachkräftemangel: Die größte Herausforderung für viele CISOs ist der Mangel an Cyber-Security-Spezialisten. Trotz der angebotenen Sicherheitszertifizierung durch Berufsverbände herrscht nach wie vor ein Defizit an Ressourcen mit der richtigen Mischung aus Fachkenntnissen und Erfahrung, um mit der wachsenden Marktnachfrage nach Cyber Security klarzukommen. Die Gehälter erfahrener Sicherheitsanalysten steigen erheblich und es herrscht eine hohe Personalfluktuation.

„Konfrontiert mit einer wachsenden Bedrohungslage und ungenügenden Ressourcen, ganz zu schweigen von

Compliance-Anforderungen bezüglich rechtlicher Vorgaben, kommen viele CISOs zu dem Schluss, dass die Gewährleistung von Cyber Security heutzutage einfach zu schwierig ist“, erklärt Duncan Brown, Director bei PAC in London. „Wir versuchen, die heutigen Cyber-Security-Probleme mit 20 Jahre alten Ansätzen zu lösen. Es muss sich etwas ändern.“

Nach Ansicht von PAC gibt es drei Cyber-Security-Szenarien, die innerhalb der nächsten fünf Jahre nacheinander eintreten werden:

1. Noch in diesem Jahr erwartet PAC einen rapiden Anstieg von Sicherheitsdienstleistungen. Derzeit konzentrieren sich die Dienstleistungen auf isolierte Managed-Security-Services, in der Regel Patch-Management und Bedrohungsüberwachung.

„2014 wird es einen konzertierten Anstieg im Einsatz von Dienstleistungen geben, wobei auch spezialisierte Sicherheitsdienstleister komplett damit betraut werden. Wir konnten bereits das Outsourcing ganzer SOC's (Security Operations Center) beobachten und erwarten, dass sich die Quote über 2014 hinaus noch erhöht“, so Brown.



Die größte Wachstumschance liegt in der Konzeption, im Aufbau und im Betrieb von Sicherheitsverfahren. Ein Outsourcing an externe Dienstleister ist für Kundenunternehmen kostengünstig und effizient, denn einerseits können sie auf die erforderliche Expertise zurückgreifen, andererseits können Service-Provider durch Skalenvorteile wirtschaftlicher arbeiten.

2. Hauptreaktion über 2014 hinaus wird laut Prognose von PAC das Aufkommen und die Einführung integrierter und ganzheitlicher Cyber-Security-Lösungen sein. Eines der größten Hemmnisse für den effizienten Einsatz von Sicherheitslösungen ist die Fülle an individuellen Punkt-lösungen für spezifische Bedrohungen. Alle wichtigen Anbieter verfügen über umfangreiche, jedoch nur bruchstück-hafte Portfolios. Aus der Sicht eines CISO ist die Verwaltung dieses komplexen Produktspektrums ein Albtraum.

„Führende Anbieter müssen die Integration der Tools ermöglichen und das Sicherheitsmanagement vereinfachen“, rät Brown. „CISOs brauchen einen vollständigen Überblick über ihre Sicherheitslösungen und werden jenem Anbieter den Zuschlag geben, der ihnen das bieten kann.“

PAC ist der Ansicht, dass sowohl Softwareanbieter als auch IT-Dienstleister in der Lage sind, integrierte Lösungen zu entwickeln. „Einige Service-Provider entwickeln bereits kundenspezifische Lösungen zu diesem Zweck, und der naheliegende nächste Schritt besteht in deren Kommerzialisierung“, so Brown.

3. Kontextbasierte Datensicherheit wird Hauptwachstumstreiber im nächsten Jahrzehnt sein. Daten werden in Zukunft gemäß gefordertem Datenschutz, Standort, Risikoprofil und weiteren Attributen

gesichert werden. Die Gesetzgebung zum Schutz von eingehenden Daten in der EU (sowie eine separate Gesetzgebung in anderen Gebieten) wird die Themen Datenklassifizierung, Zugriffsrechte sowie Verschlüsselung vorantreiben.

„Ein neues Sicherheitsleitbild ist erforderlich“, so Brown. „Die Attacke auf ein System bzw. die Ausnutzung einer Sicherheitslücke ist immer nur Mittel zum Zweck. Der Zweck ist hier die Erlangung von Daten. Es sind also die Daten, die gegen eine Vielzahl von Bedrohungen geschützt werden müssen.“

„Kontextbasierte Datensicherheit ist wichtig, nicht nur aufgrund ihrer funktionellen Auswirkung, sondern auch weil sie viele verschiedene Technologien und Disziplinen zusammenfasst. Dies wird es schwierig machen, Lösungen schnell bereitzustellen. Anbieter, denen dies jedoch gelingt, werden auf der Cyber-Security-Welle sehr erfolgreich in die zweite Hälfte dieses Jahrzehnts reiten“, schließt Brown.

Für den deutschen IT-Markt sieht Mathieu Poujol, Principal Consultant – Cyber Security bei PAC Deutschland, zwei weitere Trends: „Die große Bedeutung des Datenschutzes, vor allem für persönliche und ortsgebundene Daten, stellt seit jeher ein besonderes Merkmal des deutschen Cyber-Security-Marktes dar. Seit den Snowden-Enthüllungen steht das Thema wieder ganz oben auf der Agenda der Security-Manager. Auch Sicherheit im Kontext von Industrie 4.0 gewinnt in Deutschland an Bedeutung. Während insbesondere große und mittelständische Fertigungsbetriebe beginnen, vom Potenzial der Digitalisierung zu profitieren, öffnen sie sich damit gleichzeitig für mehr Bedrohungen.“

www.pac-online.com/de



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

Die wichtigsten
Veranstaltungen
der freien SAP-
Community.

Big Data Protection kommt in die Gänge

Personenschutz für gläserne Nutzer

Die meisten Datenschutzmaßnahmen und Sicherheitswerkzeuge sind aktuell nicht für riesige Datenvolumina ausgelegt. Experton untersucht im nächsten Big Data Vendor Benchmark auch Security-Lösungen.

Wenn Datenschützer vor Big Data warnen, sehen sie die Gefahr, dass die enormen Datenmengen zahlreiche Ansatzpunkte dafür liefern, um personenbezogene und personenbeziehbare Daten zu umfassenden Nutzerprofilen zu verknüpfen. Der viel zitierte „gläserne Nutzer“ könnte in einer Form Realität werden, die früher kaum vorstellbar war. „Die Sorgen der Daten- und Verbraucherschützer muss man ernst nehmen, insbesondere deshalb, weil viele der klassischen Datenschutzmaßnahmen und Sicherheitswerkzeuge nicht für die riesigen Datenvolumina ausgelegt sind“, sagt Oliver Schonschek, Experton Group Research Fellow. „Das wird deutlich, wenn man sich das übliche Vorgehen bei der Planung von Datenschutzmaßnahmen einmal am Beispiel eines Big-Data-Projektes ansieht“, fügt er hinzu.

Will man die personenbezogenen Daten in einem Projekt schützen, muss man diese zuerst einmal identifizieren. Es stellt sich dabei die Frage, welche Kategorien personenbezogener Daten denn vorliegen, denn davon hängt der Schutzbedarf ab. Besonders kritisch sind die sogenannten besonderen Arten personenbezogener Daten. Dies sind laut Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) Angaben über die rassische und ethnische Herkunft, politische Meinungen, religiöse oder philosophische Überzeugungen, Gewerkschaftszugehörigkeit, Gesundheit oder Sexualleben. Fallen in einem Projekt solche Daten an, ist der Schutzbedarf besonders hoch. Ähnliches gilt für personenbezogene Daten, die einem Berufsgeheimnis unterliegen, die sich auf strafbare Handlungen oder Ordnungswidrigkeiten oder den Verdacht strafbarer Handlungen oder Ordnungswidrigkeiten beziehen, und für personenbezogene Daten zu Bank- oder Kreditkartenkonten. Auch bei diesen



>> Viele der klassischen Datenschutzmaßnahmen sind nicht für Big Data ausgelegt. <<

Oliver Schonschek, Research Fellow bei Experton.

Daten treten nämlich unter bestimmten Voraussetzungen die für den Unternehmensruf meist schädlichen Informationspflichten (§ 42a BDSG) ein, wenn es zu einer Datenpanne kommt.

Klassische Ansätze sehen vor, dass die anfallenden personenbezogenen Daten entsprechend klassifiziert und geschützt werden. Dazu werden in den Daten bestimmte Schlüsselwörter (Keywords) gesucht, die den Hinweis darauf geben, dass es sich um eine bestimmte Daten-

kategorie handelt. Ein Wort wie „Kreditkartennummer“ weist auf die besonders zu schützenden Kreditkartendaten hin. Doch herkömmliche Werkzeuge zur Keyword-Suche sind bei großen Datenmengen schnell überfordert oder brauchen für die Analysen viel zu lange.

Die im Datenschutz so zentrale Anonymisierung personenbezogener Daten stellt ebenfalls eine große Herausforderung dar, wenn umfangreiche Datenmengen einer sogenannten Maskierung unterzogen werden sollen. Die Daten mit Personenbezug sollen dabei so verändert werden, dass kein Rückschluss auf einzelne Personen mehr möglich ist. Auch hierzu müssen die personenbezogenen Daten aufgespürt und dann einer automatischen Bearbeitung unterzogen werden. Bereits bei überschaubaren Datenmengen klappt dies nicht immer zuverlässig. Die deshalb geforderte Kontrolle, ob die Daten-Maskierung erfolgreich war, würde aber ein Werkzeug erfordern, das zuverlässiger und schneller arbeitet als das Anonymisierungsprogramm selbst. Eine manuelle Kontrolle ist ebenso ausgeschlossen wie die Beschränkung auf wenige Stichproben.

„Die gute Nachricht ist, dass es zunehmend Werkzeuge gibt, die sich der Herausforderung Big Data stellen, die eine Big Data Protection, die Übertragung der Datenschutzmaßnahmen auf Big Data möglich machen wollen“, sagt Schonschek. Die Experton Group wird im nächsten Big Data Vendor Benchmark deshalb auch Security-Lösungen untersuchen, die den Datenschutz bei Big-Data-Anwendungen unterstützen wollen, also dabei helfen, personenbezogene Daten innerhalb von großen Datenmengen zu identifizieren, zu klassifizieren und bei Bedarf zu anonymisieren.

www.experton-group.de

Partner mit Partnern – Partner zur SAP

Von Axel Mattern, Vorstandsvorsitzender IA4SP



Alle können von der IA4SP profitieren: Kunden, SAP-Partner, deren Partner und die SAP selbst. Von der IA4SP? Mögen Sie sich jetzt fragen. Die International Association for SAP Partners e. V., kurz IA4SP, ist ein vor über sieben Jahren gegründeter Verein mit Sitz in Walldorf. Neben den SAP-Gebäuden haben sich im Partnerport mehrere SAP-Partner zusammengetan, um Interessen abzugleichen und mit SAP abzustimmen. Meine Firma Arvato Systems war kein Gründungsmitglied, aber eines der ersten Mitglieder. Und seit Juni 2013 darf ich den Verein als Vorstandsvorsitzender führen.

Die IA4SP adressiert zwei Hauptnutzen für ihre Mitglieder: das Entwickeln von gemeinsamen Geschäftschancen und die Mitgestaltung des SAP-Eco-Systems. In mehreren Arbeits- und Themenkreisen findet die aktive Mitarbeit mehrmals jährlich statt. Insbesondere die Themenkreise „Neue Geschäftsmodelle“ und „Industrie 4.0“ finden aktuell dabei großes Interesse.

Und warum davon nicht nur die SAP-Partner selbst, sondern auch deren Partner, die SAP und vor allem die Kunden profitieren, können Sie ab sofort regelmäßig an dieser Stelle im E-3 Magazin verfolgen. Seien Sie gespannt auf die IA4SP.

SAP stellt selbst zahlreiche Programme für ihre Partner zur Verfügung. Partner Edge, Managed Cloud as a Service, OEM und andere Initiativen dienen vorwiegend dazu, das SAP-Lizenzgeschäft zu fördern. Genau wie bei anderen großen IT-Dienstleistern nutzen diese Programme in erster Linie demjenigen, der sie erschafft. Dagegen stellt die IA4SP als einzige unabhängige Vereinigung einzig und allein die Interessen der Mitgliederfirmen in den Vordergrund. Und im Gegensatz zu den SAP-Programmen müssen diese Firmen noch nicht einmal SAP-Partner sein. Es reicht, wenn das Geschäftsmodell auf SAP ausgelegt ist. So kommen auch SAP-Dienstleister der zweiten Reihe sofort an exklusive SAP-Informationen und können eigene Lösungen und Produkte schneller in die SAP-Community einbringen. Etablierte große SAP-Partner können ihr Angebot somit einfach ergänzen. Am Ende gewinnen die Kunden, die die beste Lösung schnell zum eigenen Nutzen einführen können.

Und die SAP? Sie beteiligt sich rege an den Treffen des SAP-Partnervereins. Sie erkennt die Vorteile ebenfalls, Informationen schnell an die Partnergemeinschaft weitergeben zu können. Und auch Rückmeldungen der IA4SP werden ernst genommen. So übergab die IA4SP der SAP eine Wunschliste für die neuen SAP-Demo-Cloud-Systeme. Damit können SAP-Partner zukünftig noch einfacher und schneller potenziellen Kunden neue Funktionen und Lösungen demonstrieren.

In den kommenden Ausgaben finden Sie weitere konkrete Erfahrungsberichte zu den Arbeits- und Themenkreisen der IA4SP. Die kooperative Zusammenarbeit mit der DSAG wird ein Thema sein und insbesondere konkrete Mehrwerte für Kunden, die gemeinsame Lösungen mehrerer IA4SP-Mitglieder einsetzen, werden die IA4SP anfassbar machen. Seien Sie gespannt.

www.ia4sp.org



05.-06. Juni 2014, München

Mobile Enterprise Conference '14

Optimierung mobiler Geschäftsprozesse für Service und Instandhaltung



2 Tage, 30 Expertenvorträge
Alles was Sie über die mobile Anbindung von Mitarbeitern wissen müssen

Schwerpunktthemen:

- » Mobile Workforce Management mit SAP ERP und Non SAP
- » Enterprise Mobility Leitfaden
- » Trends „Mobile Devices“ (Android, iOS)
- » Mobile Device Management & BYOD
- » Mobility in der Cloud
- » Erfolgsfaktoren für globale WFM Projekte
- » Elektronischer Ersatzteilkatalog
- » Datenschutz und Mobility
- » Elektronische Signatur
- » Fachspezifische Intensivworkshops

Vorträge u.a. von:



Freiheit, Gleichheit,

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



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? Weil Orientierung immer wichtiger wird ...

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 E-3 Marktlandkarten zur SAP-Szene
- Einladungen zu redaktionellen Telefonkonferenzen, Webinaren 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 auch für die kommenden Jahre.

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.



Carlo Velten*

Welche Integratoren schon die Sprache der Digital Natives sprechen

Ihre Kunden leben bereits in der digitalen Welt. Nun wollen die großen Unternehmen ihnen ins gelobte Land folgen. Eifrig wurden in den vergangenen beiden Jahren mit Hilfestellung von Strategieberatern Konzepte für die „Digital Transformation“ entworfen.

Von Carlo Velten, Crisp Research

Teilweise sind kühne Visionen, manchmal auch bodenständige Konzepte entstanden, um die Geschäftsprozesse und Kundenbeziehungen des eigenen Unternehmens zu digitalisieren. Doch was als Blaupause in Sitzungen der Strategie- und Business-Development-Abteilungen so leichtfüßig daherkommt, wird spätestens in den Händen der CIOs zur Kernarbeit. Der Bedarf an Integration und Change Management ist enorm. Es erfordert eine Menge neuer Qualifikationen, die viele traditionelle IT-Dienstleister ihren Kunden leider nicht bieten können. Was also braucht es, um die Digital Transformation erfolgreich gestalten zu können? Allein die weitere Digitalisierung der Kundenbeziehungen via Social Media, CRM und mobile Commerce lässt sich in Deutschland in diesem Jahr mit Ausgaben von 5,1 Milliarden Euro für Technologien, Services und Integrationsleistungen beziffern. Hinzu kommen die Investitionen in die Digitalisierung von Logistik- und Produktionsprozessen. Fundiertes Branchen- und Prozess-Know-how ist eine Grundlage, aber nicht hinreichend, um Digital-Transformation-Projekte erfolgreich umzusetzen. Hinzukommen muss Spezialwissen im Bereich der Integration – und zwar auf Prozess-, Applikations- und Datenebene. Im Rahmen von Ausschreibungen sollten die Anwender darauf achten, dass der jeweilige Integrator auch Erfahrungen im Betrieb hybrider IT-/Cloud-Umgebungen hat. Mittels der langjährigen Erfahrungen und des großen Fundus an Branchen-Know-how können die meisten größeren Integratoren diese Anforderungen erfüllen. Wo es derzeit am meisten hapert, ist: Digital Thinking! Das fällt schwer, wenn das eigene Geschäftsmodell nicht an Effizienz und User Experience orientiert ist. Design- und User Experience stand nicht auf der Agenda.

Doch welche Integratoren haben bei der Digital Transformation die Nase vorn? Es ist erst drei Monate her, dass Accenture die Bildung der Geschäftseinheit „Accenture Digital“ angekündigt hat, in der 23.000 Mitarbeiter organisiert sind. Hinzu kommen 9.000 Mitarbeiter in der neu geschaffenen Cloud-Unit. Doch Größe allein zählt in diesem Geschäft nur bedingt. Skill matters most! Capgemini hat ähnlich ambitionierte Pläne und investiert Millionen allein in das eigene Marketing zum Thema. Zwar

zählt Capgemini zu den weltweit größten Partnern von Amazon AWS und Salesforce, hat aber in Deutschland bislang nur wenig Referenzen, die sich direkt dem Thema Digital Transformation zuordnen lassen. T-Systems zählt unter den Schwergewichten zu den Early Adopters bei Digital Transformation. Erfrischend ist, dass sich T-Systems nicht der Standard-Begrifflichkeiten bedient, sondern mit Zero Distance einen eigenen Slogan kreiert hat, der das ultimative Ziel der Digital Transformation treffend beschreibt. Zudem hat T-Systems eine Vielzahl interessanter Use Cases entwickelt, die aufzeigen, wie das Innovationspotenzial konkret aussehen kann. Aber so einfach gestaltet sich die Digital Transformation in der Praxis nicht, denn die CIOs haben weder die Lust noch das Budget, neue Projekte zu finanzieren, nur weil diese das schöne neue Label „Digital“ tragen. Es braucht die richtigen Personen mit den richtigen Skills und die richtigen Rahmenbedingungen für eine kreative, produktive Zusammenarbeit. Diese fehlt meist in den klassischen Beratungs-, IT- und Outsourcing-Projekten. Im Hinblick auf die Anzahl, Qualität und den lokalen Bezug der Use Cases liegen T-Systems, IBM und Accenture derzeit in Führung. T-Systems liefert eine große Bandbreite an Use Cases – vom intelligenten Koffer bis hin zur sensorgesteuerten, optimierten Lagerhaltung von Großbrauereien. Auch IBM liefert eine Reihe Use Cases aus Kundenprojekten in Deutschland und Europa – von Warenkorbanalysen zur Optimierung der E-Commerce-Aktivitäten eines Fotodienstleisters bis hin zum automatisierten Marketing-Kampagnenmanagement eines europäischen Anbieters im Buch- und Medienhandel. Crisp Research rät allen IT-Dienstleistern, ihre Anstrengungen in diesem Bereich weiter auszubauen. Noch sind die Anwender vom Digital-Transformation-Trend nicht komplett überzeugt. Dies geht nur mit intelligenten, gut aufbereiteten und „echten“ Use Cases, Referenzen und Case Studies. Gemessen an der sonstigen Marketingflut sind diese immer noch unterrepräsentiert. Eine Chance für smarte Vertriebs- und Marketingleute!

Dieser Text ist eine gekürzte Version einer zweiteiligen Serie, die auf der Crisp Research Homepage am 6. März und 16. April dieses Jahres veröffentlicht wurde.

Dr. Carlo Velten ist Managing Director des IT-Research- und Beratungsunternehmens Crisp Research. Seit über 15 Jahren berät Carlo Velten als IT-Analyst namhafte Technologieunternehmen in Marketing- und Strategiefragen. Seine Schwerpunktthemen sind Cloud Strategy und Economics, Data Center Innovation sowie Digital Business Transformation. Zuvor leitete er acht Jahre lang gemeinsam mit Steve Janata bei der Experton Group die Cloud Computing & Innovation Practice.

Anwendungsdschungel bremst Digital Transformation

Jede fünfte Anwendung überflüssig

Die unübersichtliche Anwendungslandschaft in international agierenden Organisationen belastet IT-Abteilungen und beeinträchtigt den digitalen Wandel. Das ist ein zentrales Ergebnis des Application Landscape Report, für den Capgemini mehr als 1.100 CIOs und IT-Entscheider in 16 Ländern befragte.

Der Anteil der IT-Entscheider, die der Meinung sind, dass im Unternehmen mehr Anwendungen als nötig im Einsatz sind, wuchs weltweit von rund einem Drittel (34 Prozent) auf fast die Hälfte an (48 Prozent). In Deutschland liegt der Wert in diesem Jahr bei 41 Prozent. Insgesamt sind laut Studie weltweit lediglich 37 Prozent der Ansicht, dass der Großteil ihrer Anwendungen erfolgskritisch ist. Dagegen glauben fast drei Viertel (73 Prozent), dass mindestens ein Fünftel der Unternehmensanwendungen ähnliche Funktionalitäten hat und konsolidiert werden könnte. Zusätzlich geht mehr als die Hälfte (57 Prozent) der Befragten davon aus, dass mindestens jede fünfte Anwendung ersetzt oder entfernt werden sollte.

Diese nicht notwendigen oder ähnlichen Anwendungen binden Ressourcen, was sich nicht nur auf die IT, sondern auch auf das Geschäft auswirkt. 60 Prozent der weltweit Befragten sagen, dass der wertvollste Beitrag der IT die Einführung neuer Technologien ist. Unternehmen haben bereits zu einem guten Teil Lösungen aus den Bereichen Cloud (56 Prozent), Mobility (54 Prozent), Social (41 Prozent) sowie Big Data (34 Prozent) eingeführt. Ohne eine moderne Anwendungslandschaft kann jedoch das volle Potenzial dieser Technologien nicht erzielt werden. „Auf den ersten Blick sieht es so aus, als wäre eine überladene und überalterte Anwendungslandschaft mit zusätzlichen Organisationsschwierigkeiten lediglich ein Problem der IT, da sie viele Ressourcen bindet“, erläutert Uwe Dumschlaff, CTO Germany bei Cap-

gemini. „Doch in einer Zeit, in der alle Unternehmensbereiche beginnen, auf Digital Transformation zu setzen, ist die schnelle Einführung von Mobile, Social, Big Data und Cloud-Lösungen entscheidend für einen Wettbewerbsvorteil. In diesem Licht gewinnt eine rationalisierte Anwendungslandschaft deutlich an strategischer Bedeutung für das ganze Unternehmen.“

Vorteil für Wachstumsmärkte

Die Studie zeigt weiter auf, dass Organisationen in den Industrieländern stärker durch alte und ungenutzte Anwendungen belastet sind, als es in Brasilien, Indien und China der Fall ist, da die IT-Landschaft in diesen Ländern vergleichsweise jung ist. Uwe Dumschlaff führt aus: „Wachstumsmärkte sind im Vorteil, wenn es darum geht, die Anwendungslandschaft an den Geschäftszielen auszurichten, da weniger Ressourcen in den IT-Abteilungen in Altsystemen gebunden sind. Das gibt ihnen einen Vorsprung bei Digital-Transformation-Initiativen und könnte eine bessere Wettbewerbsposition im Vergleich zu ihren westlichen Konkurrenten darstellen.“ Die Befragten sind sich zu einem großen Teil einig, dass die Modernisierung der Anwendungslandschaft Vorteile für das Geschäft bringt: Rund drei Viertel der IT-Entscheider (76 Prozent) glauben, dass sie wichtig oder sehr wichtig ist, um die Unternehmensziele zu erreichen. In der Gewichtung zeigen sich dabei allerdings Unterschiede: Während in den Schwellenländern Brasilien, Indien und China fast die Hälfte (48 Prozent) die Mo-



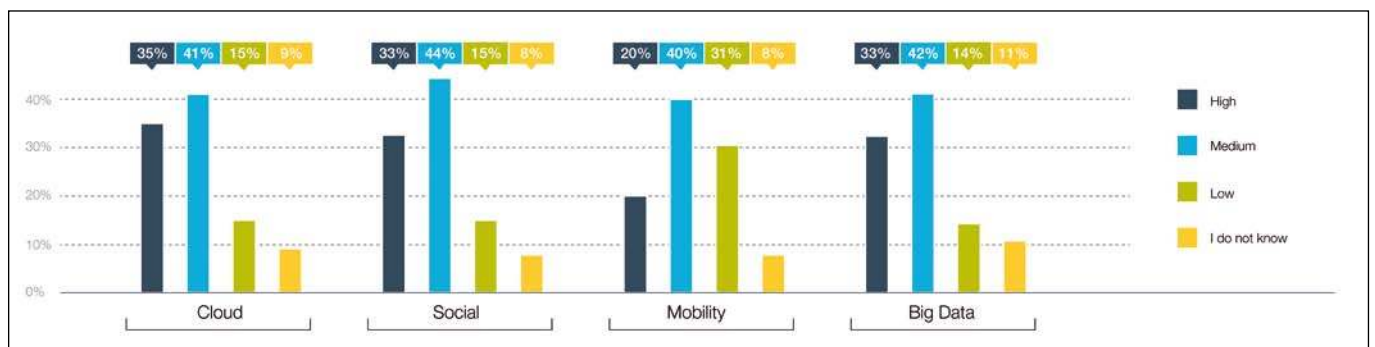
» Die schnelle Einführung von Mobile, Social, Big Data und Cloud-Lösungen ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. «

Uwe Dumschlaff, CTO Germany bei Capgemini

dernisierung als „sehr wichtig“ erachten, stimmt lediglich ein Fünftel (21 Prozent) der IT-Entscheider in Deutschland zu.



www.de.capgemini.com



Bedeutung neuer Technologien für den geschäftlichen Mehrwert. Quelle: Capgemini Application Landscape Report 2014.



© 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

pmOne: neues Release

Mit Cmore Reporting 4 stellt pmOne ein neues Release seiner Software vor. Damit lassen sich sämtliche Abläufe eines modernen Berichtswesens steuern. Die Neuerungen beim Reporting Design, dem monatlichen Berichtswesen und im Ad-hoc-Reporting adressieren mittelständische und große Unternehmen, die ihre Berichtssysteme modernisieren wollen. Das aus der externen Finanzberichterstattung stammende Konzept des Fast Close wird erstmals konsequent auf das interne Reporting übertragen. Die neue Architektur steuert mit Multi-Threading mehrere parallele Verarbeitungsinstanzen an. Bei einem Beta-Kunden konnten in einem Arbeitsgang innerhalb kurzer Zeit Tausende Anwender mit völlig individualisierten Berichtsbüchern in

unterschiedlichen Formaten – wie PDF oder Power Point – versorgt werden. In derartigen Szenarien ist es zudem möglich, auf verschiedene Quellsysteme wie SAP ERP, SAP BI oder andere Datenquellen gleichzeitig aufzusetzen.

pmone.com

ITIL-Zertifizierung: Realtime Service Desk

Das SAP-Beratungsunternehmen wurde von der ITIL V3 Foundation im Bereich „Customer Support Center“ zertifiziert. Ziel ist es, Kunden in ihren Geschäftsprozessen durch höchste Qualitätsansprüche im IT-Service-Management einen deutlichen wirtschaftlichen Mehrwert zu bieten. Die ITIL-Prüfungen wurden durch die APMG-International durchgeführt. Als Outsourcing-Lösung bietet die Realtime eine zentrale Anlaufstelle für alle IT-Serviceanfragen und Störungsmeldungen innerhalb eines Unternehmens und bildet damit ein Bindeglied zwischen Endnutzern und IT-Abteilung. Durch Know-how und Zentralisierung können Anfragen besonders schnell bearbeitet und alle Anforderungen an die laufenden Geschäftsprozesse effizient umgesetzt werden. Zusätzlich steht dem Unternehmen eine Software-

lösung basierend auf dem ITIL-Framework für das Management von IT-Services zur Verfügung. Diese lässt sich wahlweise auch unabhängig von der Outsourcing-Dienstleistung nutzen.

apmg-international.com
realtimegroup.de

500 Jahre Tradition in SAP-Lösung

Intelligence führt die Branchenlösungen it.automotive Supplier und it.metal – mit dem Modul Blending Gattierungsrechnung für Gießereien – bei der Isabellenhütte Heusler in Dillenburg ein. Die Isabellenhütte wurde erstmals 1482 als Kupferhütte erwähnt und ist damit das älteste Industrieunternehmen in Hessen. Die Isabellenhütte verfügt dabei über einen hohen Grad an vertikaler Integration, die von der Schmelze in der Gießerei über das Warmwalzwerk, die Umformtechnik, die Drahtzieherei, die Ätz- und Montagetechnik, eine Isolierabteilung bis hin zur komplexen Hightech-Bauelementefertigung, der Präzisionsmesstechnik und sogar dem eigenen Maschinenbau für Prüf- und Verpackungsautomaten reicht. Rund 200 User werden die SAP-ERP-Implementierung und die Branchenlösungen von Intelligence in der Isabellenhütte im Be-



Ausgezeichnet: Prof. Hasso Plattner wird für seine Vordenkerrolle mit dem Leonardo Award prämiert.

reich Einkauf, Verkauf, Lager, Qualitätswesen, Außenhandel, EDI, Finanzbuchhaltung, Controlling und im Automotive-Zulieferprozess nutzen.

itelligence.de
isabellenhuette.de

Leonardo Award 2014 an Hasso Plattner

Der Leonardo, der European Corporate Learning Award, prämiert auch 2014 wieder mutige und beharrliche Visionäre im Bereich Bildung. Die Leonardo-Kategorie „Thought Leadership“ richtet den Blick auf Persönlichkeiten, die bestehende Annahmen zur Organisation von Bildung infrage stellen und auch vor grundlegend neuen Schlussfolgerungen nicht zurückschrecken. Den Preis in dieser Kategorie erhält in diesem Jahr Prof. Hasso Plattner. „In herausragender Art und Weise

beschäftigen Sie sich mit der Entwicklung und Verbreitung von für Wissenschaft und Forschung angemessenen hoch entwickelten Lern- und Lehrmethoden, sei es an der D-School in Stanford oder im Hasso-Plattner-Institut. Ihre Vordenkerrolle ist jedoch keineswegs auf den akademischen Bereich beschränkt“, wenden sich das Leonardo Advisory Board und Steering Committee in ihrem Begründungsanschreiben an Plattner. Der Preisträger, der Informationstechnologien maßgeblich mitentwickelt habe, verbinde diese mit den Sozialwissenschaften, heißt es in der Erklärung weiter.

leonardo-award.eu

Industrie-4.0-Konzepte mit SAP ERP

Das international tätige Business-Consulting-Unternehmen



pmOne-Vorstand Stefan Sexl: „Mit Reporting 4 bieten wir eine Alternative zu proprietären Reporting-Suiten an.“

Orbis bringt mit der Multi Process Suite (OMPS), einem Abap-basierten Add-on, eine Lösung auf den Markt, mit der sich Industrie-4.0-Szenarien effizient und direkt in SAP ERP umsetzen lassen. Produzierende Unternehmen, die mit SAP ERP arbeiten, können sich mit dem Werkzeug jederzeit und überall – am Desktop oder unterwegs per Smartphone oder Tablet-PC – eine klare Sicht auf die ERP- und Shop-floor-Prozesse und den Informationsfluss entlang der Bestands- und Lieferkette verschaffen. Die Lösung erfasst technische Daten aus der Fertigungsebene, etwa aus Automatisierungs-, Waagen- oder Auto-ID-Systemen, quasi zum Zeitpunkt ihres Entstehens und überträgt sie sofort nach SAP ERP, wo sie verarbeitet werden. OMPS basiert zu 100 Prozent auf der SAP-NetWeaver-Technologie, kann schnittstellenfrei in SAP ERP integriert werden und ist uneingeschränkt releasefähig. Sie eignet sich für Big-Data-Szenarien, auch in Verbindung mit Hana.

orbis.de

Pick by Vision der nächsten Generation

Mit der Einbindung der Smart Glasses von Vuzix hat Smilog seine Pick-by-Vision-Lösung smiVision

funktional erweitert. Als erstes Unternehmen weltweit bietet der Logistik-Experte eine betriebsbereite mobile Lösung an, die Sprachtechnologie des Weltmarktführers Vocollect, Android-basierte Smart Glasses und direkte SAP-Integration miteinander vereint. smiVision eignet sich für Neu- und auch Bestandskunden. Besonderer Vorteil der Lösung ist der modulare Aufbau. „Kunden, die bereits mit unserer Barcode-Lösung arbeiten, besitzen im nächsten Schritt die Option, Sprachtechnologie von Vocollect zu integrieren. Für ein vollständiges Pick-by-Vision-System binden wir dann nur noch die Smart Glasses als Hardwarekomponenten ein“, verdeutlicht Geschäftsführer Stefan Hübner. Dabei setzt Smilog auf die Vuzix-Datenbrillen M100 mit Display, HD-Kamera inklusive Aufnahmefunktion und Drahtlosverbindung. Aber auch der Einsatz von Google Glasses funktioniert problemlos, da es sich hierbei ebenfalls um ein Android-Betriebssystem handelt.

smilog.de
vuzix.com

Whitepaper: PPM mit SAP

Volle Kontrolle über alle Prozesse in Echt-

zeit mit einem System. Der Begriff PPM beschreibt die effektive Verwaltung mehrerer Projekte innerhalb einer beliebig großen Organisationsstruktur. Im Gegensatz zum Projektmanagement werden beim Projektportfoliomanagement alle laufenden Projekte in Beziehung zueinander gebracht und können so von der obersten bis zur untersten Ebene ausgewertet und modifiziert werden. Die PPM-Spezialisten von Phoron haben dazu ein Whitepaper erstellt, das Überblick über Begriffe, Abläufe und Vorteile vermittelt.

phoron.com/de/



Profi formiert Hana-Kompetenzteam

Der Kernmarkt von Profi Engineering Systems ist tief mit SAP-Kunden durchdrungen. Daher haben sich die Darmstädter IT-Berater entschlossen, ein Kompetenzteam SAP Hana (KTSH) zu formieren. Die Leitung des KTSH wurde Arne Tornieporth, Senior-Berater und Solution Architect bei Profi, übertragen. „Das neue Team begleitet herstellerunabhängig und neutral



Mit Arne Tornieporth leitet ein erfahrener SAP-Architekt das neue Hana-Kompetenzteam von Profi.

unsere aktuellen und zukünftigen Kunden und hilft diesen dabei, ihre zukunftsfähige SAP-Plattform zu definieren, sicher zu überführen und zu etablieren“, verdeutlicht Christian Lenz, Leiter des Geschäftsbereichs SAP. „Das Kompetenzteam SAP Hana bietet umfangreiche Beratung und Services für Hana auf den präferierten Plattformen IBM/Lenovo, Fujitsu und Cisco – und zwar von der Entscheidungsfindung über die Auswahl und Implementierung bis zum sicheren Betrieb der passenden SAP-Hana-Landschaft“, erklärt der neue Teamleiter Arne Tornieporth.

profi-ag.de

Eplan SAP-Schnittstelle

Daten über Schnittstellen zu synchronisieren ist ein Kernstück der Prozessorganisation. Eplan hat jetzt seine mechatronische Expertise ausgebaut: In enger Zusammenarbeit mit Cideon Software, der Schwestergesellschaft im Unternehmensverbund der Friedhelm Loh Group, wurde die vollautomatische Datensynchronisation zwischen der Eplan-Plattform und SAP PLM sowie SAP ERP realisiert. Der integrierte Workflow zwischen den führenden Systemen unterstützt den kontrollierten Durchlauf von den ersten Schritten in der Projektierung über die Produktion bis hin

zur Auslieferung und Instandhaltung. Die Eplan-SAP-Integration wird die von SAP definierten Kommunikationsmechanismen nutzen. Eine Verknüpfung zu Kundenaufträgen und SAP-Projektstrukturen in die Instandhaltung und andere SAP-Objekte ist über die Schnittstelle einfach per Drag und Drop realisierbar.

eplan.de

Luka Mucic engagiert sich in der Region

Die Wirtschaft bekräftigt ihr Engagement für eine starke Metropolregion Rhein-Neckar: Mit dem designierten SAP-Finanzvorstand Luka Mucic und Joachim Müller von Bilfinger SE wurden bei der Mitgliederversammlung des Vereins Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar in Heidelberg zwei ausgewiesene Finanzexperten und Kenner der Region neu in den Vereinsvorstand gewählt. Den Vorstandsvorsitz behält weiterhin Albrecht Hornbach (Vorstandsvorsitzender von Hornbach). Seine Stellvertreterin bleibt Dr. Eva Lohse (Oberbürgermeisterin Lud-

wigshafen am Rhein). Der Vereinsvorstand ist Plattform für den strategischen Dialog zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Politik in der Rhein-Neckar-Region.

m-r-n.com

Hanse Orga gründet Schweizer Tochter

Der Anbieter von SAP-integrierter Finanzsoftware ist auf dem Schweizer Markt seit 2008 aktiv. Um der wachsenden Zahl von Kunden und dem anhaltenden Erfolg in der Region Rechnung zu tragen, gründet die Hanse Orga zum April eine Tochtergesellschaft in der Schweiz. Mit diesem strategischen Schritt will die Hanse Orga ihre Aktivitäten in der Schweiz noch stärker als bisher ausweiten und zudem für Kunden besser erreichbar sein. So wird die Zahl der Ansprechpartner in einem ersten Schritt von einem auf drei Mitarbeiter erhöht. „Die Nähe zu unseren Kunden ist uns wichtig, und wir freuen uns, dass wir mit dem neuen Büro in Zürich einen idealen Ausgangspunkt für unser weiteres Wachstum in der Schweiz finden

konnten. So haben unsere Kunden nun einen Ansprechpartner in ihrer Nähe und können sich optimal über unsere professionelle Software und Beratungsleistungen informieren“, erklärt Sven Lindemann, Vorstandsvorsitzender von Hanse Orga.

hanseorga.ch

BPM Round Table in Liechtenstein

Am 15. Mai 2014 werden weltweit führende Experten auf dem Gebiet Business Process Management (BPM) in Liechtenstein erwartet, um aktuelle Themen zu Innovation in der digitalen Welt zu diskutieren. Der 2. Europäische BPM Round Table bietet die Plattform für einen Austausch zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Prozessmanagement spielt in allen Arten von Organisationen eine äußerst wichtige Rolle. BPM zielt darauf ab, Arbeitsabläufe kontinuierlich zu verbessern und Innovationen zu ermöglichen. Dabei spielt der Impuls neuer Informationstechnologien eine zentrale Rolle. Entsprechend gehört BPM heute



Cornelius Clauser, Chief Process Officer von SAP, wird die Keynote beim BPM Round Table in Vaduz halten.

zu den wichtigsten Prioritäten von erfolgreichen Unternehmen. Als Keynote-Sprecher gibt Cornelius Clauser, Chief Process Officer von SAP, dem Publikum Einblicke in die Erfahrungen im Bereich Prozessmanagement eines globalen Softwareunternehmens.

bpm-roundtable2014.eu

Brücke zwischen Wissenschaft und Wirtschaft

Alpha Business Solutions ist immatrikulierter Partner der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) Aachen für den Campus-Cluster Logistik. Ziel ist es, komplexe Zusammenhänge in Logistik, Produktion und Dienstleistungen erlebbar zu machen. Durch die Kooperation will der Kaiserslauterner IT-Dienstleister helfen, die anwendungsorientierte Entwicklung in Richtung Industrie 4.0 voranzutreiben und eine interdisziplinäre Mitarbeiterentwicklung zu fördern. Die Immatrikulation startet 2014 und läuft bis 2019. Beim Campus-Cluster Logistik werden alle inner- und überbetrieblichen Waren- und Informationsflüsse sowie der Austausch von Dienstleistungen betrach-

tet. Dabei soll eine Forschungsinfrastruktur samt Demonstrationsfabriken, Innovations-Labs und realen Produktionen entstehen, die eine rasche Umsetzung von Forschungsergebnissen in reale IT- und Produktionsumfelder ermöglichen. Leitendes Institut ist die gemeinnützige, branchenübergreifende Forschungseinrichtung FIR.

abs-ag.de

rwth-aachen.de

Uniorg erneut Partner Center of Expertise

Die Service- und Support-Organisation der Uniorg erhält erneut die SAP-Zertifizierung zum „Partner Center of Expertise“ (Partner CoE). Der SAP Channel Partner kann wie in den vorangegangenen Jahren seinen Kunden hochwertige Supportleistungen für SAP-Lösungen bereitstellen. Im Rahmen der Zertifizierung, angeboten durch die SAP Active Global Support Organisation, standen nicht nur Service- und Supportprozesse auf dem Prüfstand, sondern die gesamte Support Service Organisation inklusive Supportmitarbeitern sowie der technischen Infrastruktur auf Basis des SAP Solution Manager. „Diese Zertifizierung dokumentiert unseren Kunden erneut, dass wir die Standards der SAP erfüllen, sowie unser nachhaltiges Qualitätsversprechen, mit dem wir auch für neue künftige Anforderungen bestens gerüstet sind“, sagt Uniorg-Geschäftsführer Andres Faber. „Darauf können sich unsere mehr als 300 Kunden verlassen und zwar unabhängig vom Umfang der vereinbarten Leistungen und dem jeweiligen Service Level Agreement.“

uniorg.de



Luka Mucic ist Vereinsvorstand des Vereins Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar.

TradeSprint unterstützt Alternativartikel

Zur internationalen Fachmesse „Reifen 2014“ in Essen präsentiert SAP Channel Partner Cormeta weitere Verbesserungen der ERP-Branchenlösung TradeSprint. Die neuen Features zielen auf die Optimierung der Prozesse, die Erhöhung der Lieferbereitschaft und die Absatzförderung ab. Dazu gehören der Vorschlag von Alternativartikeln, eine Auslaufsteuerung, dynamische Produktvorschläge, die Anzeige von Gleichteilen, CrossSelling sowie die Verkaufsförderung durch Rabattstaffelungen. Mittels eines Plan-B-Szenarios wird nun beispielsweise ein gleichwertiger Alternativartikel angezeigt bzw. dem Kunden angeboten. Oft sind gleiche Teile mit verschiedenen Materialnummern versehen, da sie im Zusammenhang mit verschiedenen Produkten verkauft werden. Mit einem Klick erkennt jetzt der Anwender diesen Zusammenhang, ohne erst lange recher-

chieren zu müssen. Gleichteile werden bei der Teileauswahl automatisch mit angezeigt. So kann ein Kunde umgehend auch aus dem parallel geführten Bestand mit der anderen Materialnummer bedient werden, was die Bestell- und Lieferzeiten weiter verkürzt.
cormeta.de

Theobald Software expandiert in die USA

Ab sofort bedient das Unternehmen mit einer eigenen Niederlassung in Seattle den US-amerikanischen Markt mit seinen etablierten Produkten im Bereich SAP-Schnittstellen. Die Leitung der neuen Niederlassung in Seattle übernimmt Christoph Schuler als General Manager. Schuler verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Microsoft SAP-Umfeld. Neben der Kundenbetreuung und der Erweiterung des Direktvertriebs wird er sich verstärkt um den Ausbau des Partnernetzwerkes in den USA kümmern. Geplant sind sowohl technologische als

auch vertriebsorientierte Kooperationen im Bereich SAP-Integration. „Gerade in den USA ist der Bereich SAP-Schnittstellen ein dynamisch wachsender Markt und der Bedarf nach geeigneten Lösungen groß, dementsprechend ist es für uns ein strategisch wichtiger Schritt, unsere US-Mark-Aktivitäten zu intensivieren“, so Patrick Theobald, Gründer und Geschäftsführer Theobald Software. „Durch die lokale Präsenz über die Niederlassung in Seattle können wir unseren Kunden eine noch bessere persönliche Kundenbetreuung bieten. Gleichzeitig verstärken wir unsere internationale Präsenz.“
theobald-software.com

Dell setzt auf Pironet

Dell hat in Deutschland ein Partnerprogramm für Managed Service Provider ins Leben gerufen und sich für Pironet NDH als einen der ersten Partner entschieden. Damit erhalten Kunden des IT-Lösungsanbieters die Möglichkeit, geschäftskritische Applikationen und Systeme in den ausschließlich deutschen Rechenzentren betreiben zu lassen. Sie profitieren damit gleichzeitig vom Know-how eines der weltweit größten Anbieter von IT-Infrastruktur sowie den langjährigen Erfahrungen eines in Deutschland führenden Cloud-Computing-Anbieters für mittelständische Unternehmen. Mit dem gestarteten Partnerprogramm möchte Dell hiesigen Anwenderunternehmen unter die Arme greifen, die ihre IT-Systemlandschaft einschließlich der Applikationen zu einem Cloud-Service-Provider verlagern. Gleichzeitig wird der

Technologiekonzern mit dem Programm deutsche Cloud-Provider beim Ausbau und Support ihrer Cloud-Infrastruktur unterstützen, indem sie als Erste von neuen Technologien profitieren.

pironet-ndh.com
dell.de

Außenlager-Inventuren offline

Zur CeMAT 2014 zeigt Mobisys die Verfügbarkeit neuer mobiler Standardtransaktionen. Besonders interessant sind die neuen Offline-Transaktionen, unter anderem für Bestandsführung und Inventur. Will ein Anwenderunternehmen Inventuren in Außenlagern durchführen, in denen es kein WLAN und keine Netzabdeckung gibt, ist dies dank der neuen Offline-Fähigkeit nun problemlos möglich. Der Mitarbeiter zieht sich einfach zuvor die entsprechende SAP-Liste auf sein Endgerät und kann im Außenlager dann ohne Serververbindung seine Zählung durchführen. Auch Datenvvalidierungen sind offline möglich, weil neben den Inventurzähllisten auch beliebige Stammdaten zum Abgleich auf das mobile Gerät geladen werden können. Alle Ergebnisse werden mit SAP synchronisiert, sobald das mobile Endgerät wieder im Cradle steckt oder online ist. Beliebige Online-Prozesse lassen sich durch diese Technologie des MSB mit wenig Aufwand auch offline abbilden.
mobisys.de
cemat.de

Hana beschleunigt Medikamententests

Alacris Theranostics wird Hana verwenden, um die Medikamentenwirkungen für die Patientenbehandlung sowie für die Medika-

mentenentwicklung und -zulassung zu beschleunigen. Das Berliner Unternehmen hat sich auf die Entwicklung neuer Verfahren in der personalisierten Medizin für Krebspatienten spezialisiert. Durch die Projektpartnerschaft mit SAP und den Einsatz von Hana soll die Modellierung und Vorhersage von Medikamentenwirkungen durch die ModCell Software um einen Faktor von mehreren Tausend beschleunigt werden. Dies erlaubt, basierend auf hochkomplexen Genom- und Transkriptom-Daten des individuellen Krebspatienten, in wenigen Minuten relevante Medikamente zu identifizieren und deren Wirkung zu simulieren. Diese Beschleunigung kann damit als ein wesentlicher Faktor für Alacris gesehen werden, die ModCell-Anwendungen in eine breite klinische Anwendung zu bringen.

alacris.de

Alko Therm: SCM-Projekt auf Hana

Der Lufttechnik-Spezialist optimiert Produktionsplanung mit Implementierung von SAP APO. Alko Therm hat Camelot ITLab mit einem SAP-Supply-Chain-Management-(SAP SCM)-Projekt auf Basis von Hana beauftragt. Das Unternehmen führt an seinen beiden Standorten in Deutschland SAP Advanced Planning & Optimizer PP/DS (SAP APO PP/DS) ein, um die Produktionsplanung zu beschleunigen und zu optimieren. Durch Nutzung der schnellen In-memory-Datenbanktechnologie von SAP soll dieser Effekt noch gesteigert werden. Durch Einbindung der SAP-APO-Komponente PP/DS in die vorhandene SAP-Systemumgebung



Christoph Schuler leitet die neue Theobald-Niederlassung in den USA.



Mario Baldi, Geschäftsführer von Camelot ITLab: „Hana bedeutet einen Quantensprung für sämtliche Produktionsplanungsprozesse.“

sollen die teilweise noch manuellen Produktionsplanungsprozesse automatisiert und integriert werden. Um über sämtliche Produktionsstufen hinweg volle Transparenz über Störfaktoren zu haben und Planungssimulationen durchführen zu können, setzt das Unternehmen zusätzlich auf Hana. Ziel ist, eingehende Kundenanfragen innerhalb kürzester Zeit auf Machbarkeit prüfen zu können.

camelot-itlab.com
al-ko.de

SAP-Ibo-Schnittstelle

Mit der Programmversion Ibo Aufbau-Manager.Net 3.4 ist die Erstellung von Organigrammen für SAP-Anwender noch einfacher geworden. Das Highlight der neuen Version ist die SAP-Organigramm-Schnittstelle. Mithilfe der Schnittstelle werden alle organigrammrelevanten Daten aus SAP in den Aufbau-Manager.Net übertragen. Welche Informationen der entsprechenden Stammdaten (Mitarbeitern, Organisationseinheiten und Stellen) übertragen werden, wird individuell an die entsprechenden Anforderungen angepasst.

Auch für SAP-Anwender, die keine Stellen in SAP pflegen, stellt die Wettenberger ibo Software GmbH eine entsprechende Lösung bereit. Die Stellen können völlig automatisiert während des Übertragungsvorgangs von der Schnittstelle erzeugt werden. Die Erstellung der Organigramme erfolgt ohne weitere Stammdatenpflege oder -Zuordnung innerhalb weniger Mausklicks direkt aus den in die Datenbank übertragenen Daten.

ibo.de

Mindsquare gründet Bereich für SAP-Formulare

Der Bereich Formulare ist der fünfte Fachbereich, den das IT-Beratungsunternehmen innerhalb der vergangenen zwei Jahre gegründet hat. Der Fachbereich bündelt das Wissen rund um Formularberatung und -entwicklung im SAP-Umfeld unter der Leitung von Jeremia Girke und Björn Lambertz. Mindforms kümmert sich um alle Formularthemen inner- und außerhalb von SAP-Systemen. Formulare werden im SAP immer dann verwendet, wenn das SAP-System Informationen an einen Nicht-SAP-User (z. B. Lkw-Fahrer, Kunde) weitergeben möchte. Das Team von Lambertz und Girke liefert technische und fachliche IT-Beratung und Entwicklung. Ihr Portfolio besteht aus Workshops, standardisierten Lösungen und Beratung zum Thema SAP-Formulare.

mind-forms.de

Consenso mit SAP-Retail-Branchenlösung

Otto Versand, Edeka, Aldi, BonPrix, BayWa: „Bis dato nutzen vorwiegend die ganz Großen unser spezi-

fisches Lösungs- und Beratungs-Know-how für SAP-Retail“, bilanziert Gerhard Berger, Geschäftsführer Consenso Consulting aus Bielefeld. Das sollte sich jedoch bereits in naher Zukunft ändern, denn Großunternehmen und Mittelstand können viel voneinander lernen. Mit der Bereitstellung von Branchenlösungen und Vorgehensmethoden für den Mittelstand forciert das Beratungsunternehmen zusätzlich zum bisherigen Großkundengeschäft seine Aktivitäten bei mittelständischen Handelsorganisationen. Beim SAP-Forum am 1. April 2014 in Mannheim wurden die ersten Lösungsbausteine vorgestellt.

consenso-consulting.de

ByDesign zum Festpreis

Das IT-Beratungsunternehmen Bradler bietet ab sofort die Implementierung von SAP Business ByDesign zum transparenten Festpreis an. Aktuell kann aus folgenden Paketen gewählt werden: Kundenbeziehungsmanagement, Finanzwesen, Projektmanagement, Einkauf und Personalverwaltung. Sämtliche Pakete sind kombinierbar. Das Angebot richtet sich an mittelständische Unternehmen und Tochtergesellschaften, welche die moderne Cloud-Computing-basierte ERP-Software zum transparent kalkulierbaren Festpreis implementieren möchten. „Unsere SAP-Business-ByDesign-Pakete ermöglichen einen schnellen und kostengünstigen Produktivstart mit der innovativen On-demand-Lösung zum Festpreis“, so Geschäftsführer Julian Bradler.

bradler-gmbh.de

Realtime erweitert Master Data Cockpit

„Saubere Stammdaten in SAP“ – unter diesem Motto präsentierte Realtime die SAP-basierte Lösung Master Data Cockpit (MDC). Ab sofort bietet der SAP-Partner und Spezialist für IT-Beratung und Software das Master Data Cockpit 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. Das vollintegrierte Master Data Cockpit 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, Separatmandate oder DI-Partnerverbindungen, kann über den Workflow für jede Organisationseinheit (Buchungskreis, Vertrieb) individuell eingebunden werden.

realtimigroup.de

PlanOrg liefert Managementsystem für Klinikstandorte

Für ihr Klinikmanagement setzt die Regionale Gesundheitsholding Heilbronn-Franken (RGHF) umfassend auf die Softwarelösungen von PlanOrg. Bereits im vergangenen Jahr hatte der Experte für Healthcare-IT ein speziell auf die Anforderungen einer Klinik ausgerichtetes ERP-System an der RGHF eingeführt. Weiterhin sollen alle

apothekenspezifischen und logistischen Prozesse abgebildet werden. Um optimale Beschaffungsprozesse zu gewährleisten, wird PlanOrg eine Anbindung zwischen der OP-Dokumentation der RGHF und der Logistik schaffen. Bei der Einführung des Managementsystems profilierte sich PlanOrg Informatik mit einer Integrationszeit von nur drei Monaten und erhielt daraufhin den Auftrag zur Einführung einer Personalmanagementlösung: Das SAP ERP Human Capital Management System ist im Januar in Echtbetrieb gegangen und verarbeitet alle Gehaltsdaten der rund 6.500 Mitarbeiter. Im Rahmen eines weiteren Auftrages führt PlanOrg jetzt seine klinikspezifische Business-Intelligence-Lösung (BI) BI.healthcare ein.

planorg.de

SAP-Kellerbuch bei Rotkäppchen-Mumm

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 Kel-
terbuchs einen großen
Sprung ermöglicht.

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

Camelot Lean erhält Innovationspreis-IT

Initiative Mittelstand
zeichnet SAP-Lösung
zur Verschlinkung des
Lieferkettenmanagements
aus: Camelot
ITLab ist für die Lean
Suite von der Initiative
Mittelstand mit dem
Innovationspreis-IT in
der Kategorie „Best
of ERP 2014“ ausgezeichnet
worden. Die
Preisverleihung des
Wettbewerbs fand auf
der CeBIT in Hannover
statt. Die Jury unter-
strich in ihrer Be-
gründung den hohen
Innovationsgehalt der
SAP-zertifizierten Camelot
Lean Suite, die zur
Verschlinkung der
Lieferkette auch mittel-
ständischer Unternehmen
beiträgt. Die
Lösung von Camelot
ITLab gehört damit
zur Spitzengruppe
aus mehr als 5.000
eingereichten Bewerbun-
gen. „Wir freuen
uns, mit der Lean
Suite eine namhafte
Expertenjury aus über
100 Wissenschaftlern,
Branchenspezialisten
und Fachjournalisten
überzeugt zu haben“,
kommentiert Mario
Baldi, Geschäftsführer
von Camelot ITLab,
die Verleihung des
Preises.

camelot-itlab.com
imittelstand.de

Hasso-Plattner-Institut gewinnt Digita 2014

Den „Digita 2014“,
eine Qualitätsaus-
zeichnung für digitale
Bildungsmedien,
hat in der Sparte
Studium das Has-
so-Plattner-Institut
für seine interaktive
Internet-Bildungs-
plattform openHPI.de
erhalten. Überreicht
wurde der Preis auf
der Bildungsmesse
Didacta in Stuttgart.

HPI-Direktor Prof.
Christoph Meinel
nahm Trophäe und
Urkunde entgegen.
Medienhäuser, Ver-
lage und Softwareent-
wickler hatten zu dem
Wettbewerb 71 An-
gebote für das Lernen
in Schule, beruflicher
Bildung, Studium und
im privaten Bereich
eingereicht. Die Jury
wählte zehn Preisträ-
ger aus. Die Auszeich-
nung wurde in fünf
Kategorien vergeben.
OpenHPI.de bietet
seine kostenlosen,
für jeden frei zugäng-
lichen Onlinekurse zu
Themen der Infor-
mationstechnologie
seit September 2012
an. Rund 103.000
Einschreibungen aus
mehr als 160 Ländern
sind derzeit auf open-
HPI registriert. Mehr
als 13.000 Zertifikate
und 16.000 Teilnah-
mebescheinigungen
konnten bereits aus-
gestellt werden.

openhpi.de

Fressnapf: Online- Expansion

Fressnapf Maxi Zoo,
Europas Marktführer
im Heimtierbedarf,
setzt für seine inter-
nationale Expansion
und den Ausbau der
Marktposition ab
sofort auf die umfas-
sende Expertise der
E-Commerce-Agentur
Getit. Erste richtungs-
weisende Änderungen,
wie die Optimierung
der Oberfläche sowie
die Integration des
bereits vorhandenen
SAP-ERP-Systems
durch die Commer-
ce Suite von Hybris,
werden bereits um-
gesetzt.

„Wir freuen uns,
dass wir mit Getit
jetzt einen führenden
E-Commerce-Dienst-
leister an unserer
Seite haben, mit
dem wir gemeinsam
unser internationales
Wachstumsvorhaben
technisch und strate-
gisch rasch vorantrei-
ben können“, erklärt
Daniel Euler, Head-of-

Cross Channel Mar-
keting von Fressnapf
Maxi Zoo.

getit.de

Atos und Huntsman schließen IT-Vertrag

Der IT-Dienstleister
Atos und die Hunts-
man Corporation,
ein global agierendes
Chemieunternehmen,
gehen einen 5-Jahres-
Vertrag ein. Damit
erweitern sie ihre
langjährige Zusam-
menarbeit, die bereits
2004 in Belgien mit
einem Auftrag im
SAP-Umfeld begann.
Atos übernimmt im
Rahmen der neuen
Vereinbarung Dienst-
leistungen und
Support für mehrere
globale Rechenzentren
von Huntsman. Zu
den Aufgaben des IT-
Dienstleisters gehört
es zudem, Kosten-
einsparungen aktiv
voranzutreiben und
die Effizienz insgesamt
sowie im Hinblick auf
die Bereitstellung der
Services zu steigern.

www.atos.net
www.huntsman.com

Ex-SAP-Chef fordert Förderung von E-Autos

Henning Kagermann,
jetzt Vorsitzender der
Nationalen Platt-
form Elektromobilität
(NPE), fordert neben
steuerlichen Vorteilen
auch „nicht monetäre“
Anreize für Fahrer von
E-Autos. Sie sollen die
Busspur und reser-
vierte Parkplätze an
Ladesäulen exklusiv
nutzen dürfen. „Mit
solchen Anreizen lässt
sich die Elektromo-
bilität fördern, ohne
riesige Summen aus-
zugeben.“ Er ergänzt:
„Grundvoraussetzung
ist aber eine deutliche
Kennzeichnung von
E-Autos.“ Kagermann
zeigt sich optimis-
tisch: „Viele große
Hersteller werden im
laufenden Jahr neue
elektrische Modelle
auf den Markt bringen.
Das wird die Nach-
frage ankurbeln.“ Als

internationales Vorbild
nennt er den US-Bun-
desstaat Kalifornien.
Seine Begründung:
„Die kalifornische
Regierung hat sich
2013 das Ziel gesetzt,
2025 zwei Millionen
emissionsfreie Autos
auf die Straßen zu
bringen.“

bmub.bund.de

Business One: OSC SI ausgezeichnet

OSC Smart Integration
wurde von der SAP mit
dem Partner Award
2013 für Kundenzufrie-
denheit und als um-
satzstärkster Partner
von Hana prämiert.
Im Ranking der um-
satzstärksten Partner
in EMEA von Coresys-
tems belegt OSC Platz
eins. Damit sieht sich
der SAP Gold Partner
in seinem Kurs in den
Bereichen Kundenbe-
treuung, Etablierung
zukunftsweisender
Technologien für
KMUs und der engen
Zusammenarbeit im
Partnernetzwerk be-
stätigt. „Wir freuen
uns sehr, dass wir
erneut im Bereich
Kundenzufriedenheit
ausgezeichnet wurden
und wir unseren

Kunden nicht nur die
optimale Software,
sondern auch exzel-
lenten Service bieten
können. Auf Platz eins
als umsatzstärkster
Partner im Bereich
Hana sind wir stolz,
da wir kleinen und
mittleren Unterneh-
men den Einstieg in
die neue Datenbank-
technologie und damit
viele Vorteile wie Echt-
zeitanalysen mit ERP
2.0 ermöglichen“, so
Timm Nissen OSC-SI-
Geschäftsführer.

osc-si.com
sap.de

Gütesiegel an CU

Zum dritten Mal
in Folge ging das
Gütesiegel „Vertrags-
management“ vom
Bundesverband Mate-
rialwirtschaft, Einkauf
und Logistik (BME)
an Circle Unlimited
für die vollständig
SAP-integrierte Soft-
ware cuContract. Die
Plattform erfüllte im
Test zu 100 Prozent
alle festgelegten
Muss-Kriterien für eine
qualitativ hochwertige
Vertragsmanagement-
Lösung.

bme.de
circle-unlimited.de



Ex-SAP-Vorstandschef Kagermann fordert Anreize für
Elektromobilität.

Studie: Industrierevolution braucht Investitionen

Industrie 4.0 – eine Chance für Europa

Die europäische Industrie hat in 20 Jahren mehr als zehn Prozent Marktanteil weltweit verloren. Sie kann durch eine neue Revolution erneut an Gewicht gewinnen und muss diese Chance nutzen.



Die Industrie spielt eine zentrale Rolle in der europäischen Wirtschaft: Sie trägt 15 Prozent zur Wertschöpfung bei, macht 80 Prozent der Innovationen und 75 Prozent der Exporte aus. Rechnet man noch die industrienahen Dienstleistungen dazu, kann sie als sozialwirtschaftlicher Motor Europas bezeichnet werden. Allerdings ist das produzierende Gewerbe zunehmend unter Druck geraten: Die sinkende Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie aufgrund neuer Marktteilnehmer – vor allem aus Asien – hat in den vergangenen zehn Jahren zu einem deutlichen Stellenabbau in etablierten Märkten wie Großbritannien (–29 Prozent), Frankreich (–20 Prozent) und Deutschland (–acht Prozent) geführt.

Darüber hinaus entwickeln sich die europäischen Länder sehr heterogen: Während Deutschland und Osteuropa ihre Industriemarktanteile weiter erhöhen, steuern andere EU-Staaten auf eine Deindustrialisierung hin. „Diese Entwicklung

wird Europa insgesamt schwächen, denn so werden weitere Jobs und Know-how in der Industrie verloren gehen. Nach Mechanisierung, Elektrifizierung und Digitalisierung der Industrie läutet der Einzug des Internets der Dinge in der Fabrik eine vierte industrielle Revolution ein“, sagt Max Blanchet, Partner von Roland Berger Strategy Consultants. Und für diese neue industrielle Revolution ist Europa besser gerüstet, als viele glauben.

In der neuen Studie „Industrie 4.0 – The new industrial revolution – how Europe will succeed“ zeigen die Roland-Berger-Experten, was Unternehmen und Politik tun sollten, um die Entwicklung zu unterstützen und diese Chance für Europa wahrzunehmen.

Starke Verschiebung der Märkte

Das globale Umsatzvolumen des produzierenden Gewerbes stieg in den letzten 20 Jahren von knapp 3.500 auf über 6.500

Milliarden Euro im Jahr 2011. Doch der Anteil der Länder an diesem weltweiten Umsatzvolumen hat sich deutlich verändert: Westeuropäische Industrienationen mit einer starken Industrie haben in diesem Zeitraum über zehn Prozent Marktanteil an aufstrebende Regionen wie Asien, Russland, Südamerika und Afrika verloren. Diese Länder konnten so ihren industriellen Marktanteil auf 40 Prozent steigern.

„Diese Entwicklung und die immer stärkere Auslagerung weiterer Aktivitäten wie z. B. Logistik, Wartung und anderer Servicedienstleistungen haben die Beschäftigtenzahlen in Europa noch weiter sinken lassen“, erläutert Roland-Berger-Partner Thomas Rinn. „Um dieser Abwärtsspirale der europäischen Industrie ein Ende zu setzen, sollte Europa die neuesten Entwicklungen der digitalen Welt auch in der Produktion intelligent einsetzen, um eine höhere Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit in der Industrie zu erreichen und um damit den Anteil der industriellen Produktion zu erhöhen.“

Die europäische Revolution

Firmen werden künftig ihre Maschinen, Lagersysteme und Betriebsmittel durch digitale Systeme weltweit vernetzen. Durch den permanenten Informationsaustausch rund um die Uhr und den Globus werden vernetzte Maschinen in der Lage sein, sich selbstständig zu steuern, effizienter zu arbeiten und Fehler schnell zu erkennen. Voraussetzung dafür ist die Möglichkeit, große Datenmengen durch geeignete IT-Infrastrukturen zu übertragen. „Die gute Nachricht ist: Europa ist für die Industrie-4.0-Revolution besser vorbereitet, als viele denken“, sagt Blanchet. „Doch die Wiederbelebung der europäischen Industrie hängt davon ab, ob Wirtschaft und Politik in der Lage sind, zügig eine gemeinsame Agenda zu entwickeln.“ Mit einer Investition von rund 90 Milliarden Euro jährlich in den kommenden 15 Jahren würde es Europa schaffen, sich als Vorreiter der neuen Industrielwelt zu etablieren.

Engagement ist gefragt

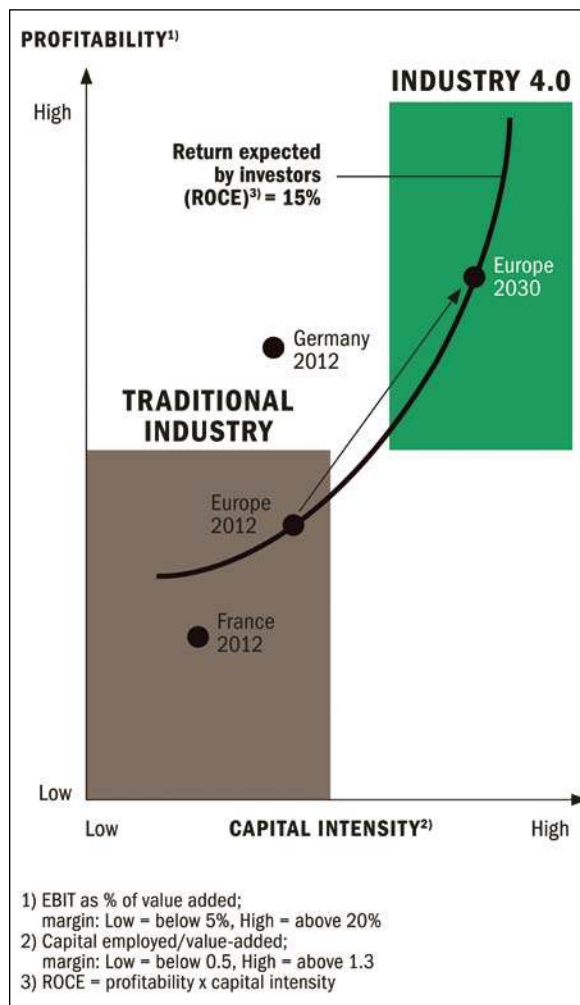
Um diesen Prozess voranzutreiben, sind wesentliche Maßnahmen auf europäischer Ebene notwendig – allen voran

eine einheitliche Gesetzgebung für alle europäischen Länder. „Stimmen die Rahmenbedingungen, um die Digitalisierung der Industrie zu ermöglichen, so steigt auch die Investitionsbereitschaft der Unternehmen in den einzelnen Ländern“, sagt Berger-Experte Thomas Rinn.

Außerdem benötigt Europa eine einheitlichere IT-Infrastruktur, nachhaltige Finanzierungspläne und geeignete Ausbildungsmöglichkeiten, etwa in den Bereichen Softwareprogrammierung oder Datengewinnung und -auswertung. Denn mit dem Voranschreiten der Entwicklung werden in verschiedenen Industriebereichen neue Expertenprofile benötigt, mit Erfahrung und Know-how in der Vernetzung von Industrieprozessen. „Gezielte Partnerschaften zwischen verschiedenen Branchen und oft auch länderübergreifend werden hier eine wesentliche Rolle spielen, um die Expertise im Bereich der Digitalisierung effizienter zu nutzen“, prognostiziert Blanchet.

An dieser Stelle sollte die Politik diesen Prozess mit europaweiten Forschungs- und Entwicklungsprogrammen unterstützen. Denn so lassen sich langfristige und kostspielige Forschungsprojekte und Innovationsentwicklung fördern: Ein wichtiger Aspekt, um die europäische Industrieführerschaft auf dem weltweiten Markt zu stärken. Denn die immer kürzeren Produktlebenszyklen zwingen die Industrie zu immer schnelleren Innovationen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Doch nicht nur die Politik sollte den Weg ermöglichen.

Jedes Unternehmen sollte seine eigene Produktionsstrategie überprüfen, um die neuen digitalen Möglichkeiten der Vernetzung optimal zu nutzen. „Auf diesem Weg stehen Firmen verschiedene Optionen zur Verfügung“, meint Rinn. „Durch die Modernisierung bestehender Fabriken sowie Investitionen in neue Produktionsstätten und in innovative IT-Systeme können Firmen ihre Produktivität in Europa steigern und einen bedeutenden Beitrag zur europäischen Reindustrialisierung leisten.“



Industrie 4.0 wird die Rentabilität und Kapitalintensität erhöhen.
 Quelle: Roland Berger

www.rolandberger.de

Webinar zur SAP Cloud-Strategie:

„Über den Wolken muss die Freiheit wohl grenzenlos sein!“

präsentiert von Pierre Audoin Consultants (PAC) und dem E-3 Magazin

- Wo steht SAP im Cloud-Geschäft?
- Wo steht der Wettbewerb?
- Was beschäftigt die SAP-Kunden im deutschsprachigen Raum?
- Wo stehen die SAP-Partner?

Diskutieren Sie mit den SAP-Experten von PAC!

**am 14. Mai 2014,
16:00 – 16:45 h**

In unserer Expertenrunde beleuchten **Tobias Ortwein, Frank Niemann, Dr. Cristian Wieland** und **Rüdiger Spiess** von Pierre Audoin Consultants (PAC) die Implikationen der SAP Cloud-Strategie für die SAP-Anwender und Partner in der DACH-Region, moderiert durch **Peter Färbinger**, E-3 Magazin.

SAP-Anwender und Partner sind herzlich zur **kostenfreien Teilnahme** an diesem Webinar eingeladen!

Jetzt registrieren:
gotomeeting.com/register/375189242



www.e-3.de|at|ch

Pierre Audoin Consultants

Studie von Fraunhofer IAO und Bitkom

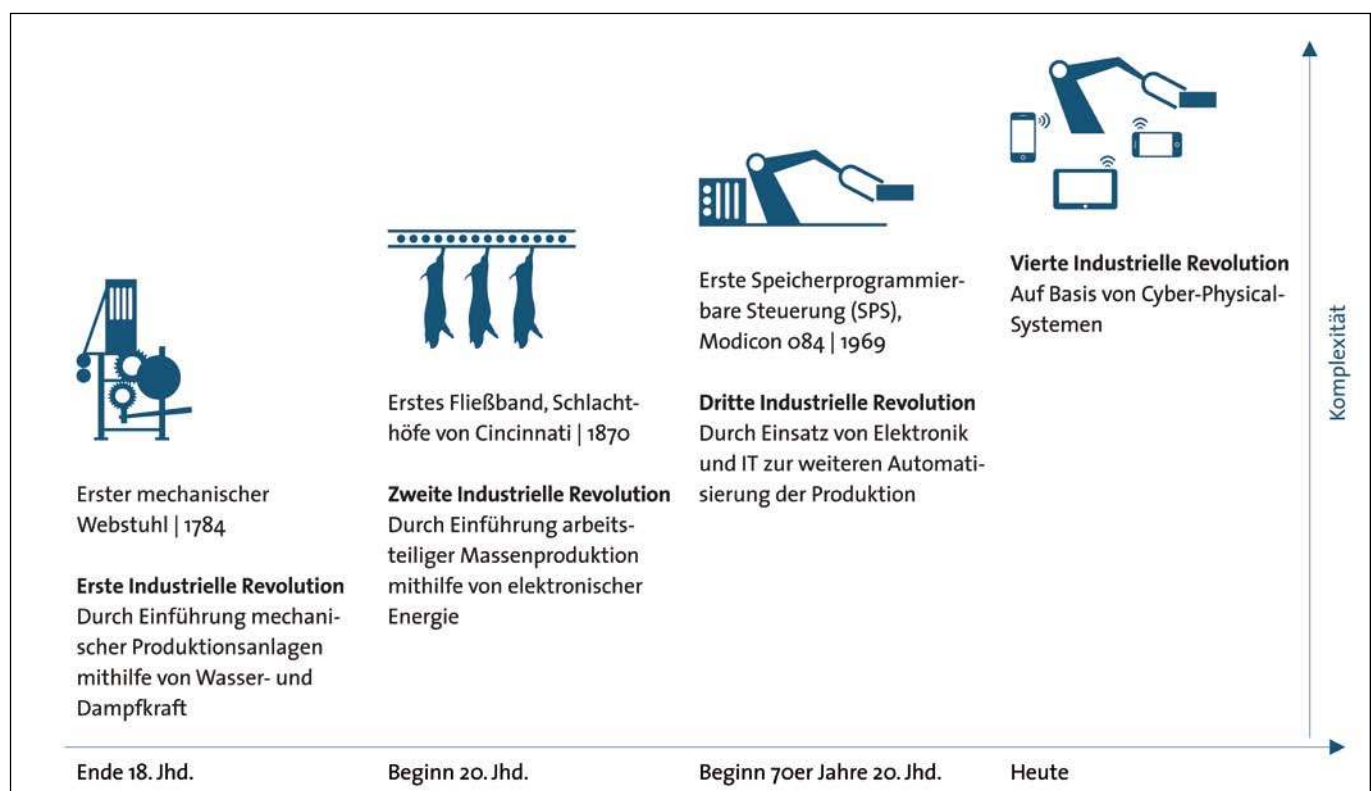
Wachstum durch Industrie 4.0

Der Wirtschaftsstandort Deutschland kann von der vierten industriellen Revolution kräftig profitieren. Durch die sogenannte Industrie 4.0 sind allein in sechs volkswirtschaftlich wichtigen Branchen bis zum Jahr 2025 Produktivitätssteigerungen in Höhe von insgesamt rund 78 Milliarden Euro möglich.

Durchschnittlich 1,7 Prozent pro Jahr und Branche können als zusätzliche Bruttowertschöpfung durch Industrie 4.0 erzielt werden. Besonders stark können der Maschinen- und Anlagenbau, die Elektrotechnik und die chemische Industrie profitieren. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Industrie 4.0 – Volkswirtschaftliches Potenzial für Deutschland“. Das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO hat sie im Auftrag des Hightech-Verbands Bitkom erstellt. Die Studie ist im Rahmen des IT-Gipfels entstanden. „Industrie 4.0 ist ein echter Produktivitätstreiber – die Wertschöpfungsketten verändern sich

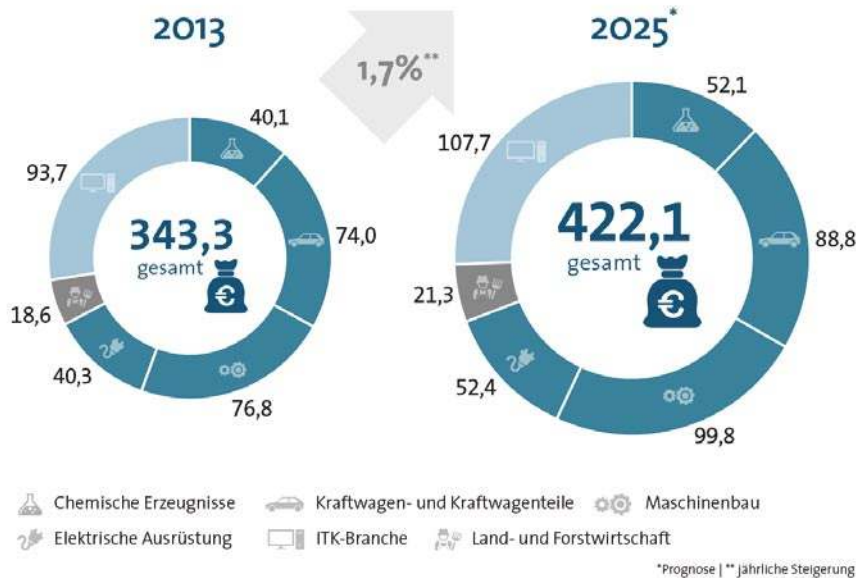
durch die Digitalisierung und Vernetzung von Produktion und intelligenten Produkten“, sagte Bitkom-Präsident Prof. Dieter Kempf bei der Vorstellung der Studie auf der Hannover Messe. Das Motto der Messe lautet dieses Jahr „Integrated Industry – Next Steps“. „Industrie-4.0-Anwendungen erstrecken sich von der Produktentwicklung über die Produktion und Logistik bis zu unterstützenden Bereichen wie Qualitätssicherung, Kundenservice oder Personalplanung“, so Kempf. Immer kürzere Produktzyklen und steigende Produktvarianten mit kleinen Losgrößen bis zum Unikat können so wirtschaftlich bewältigt werden.

Untersucht wurden in der Studie sechs Branchen, die vom Zusammenwachsen von Produktion und Internet besonders früh und stark betroffen sind: Maschinen- und Anlagenbau, elektrische Ausrüstung, chemische Industrie, Kraftwagen- und Kraftwagenteile, Informations- und Kommunikationstechnologie (ITK) sowie Landwirtschaft. In den drei erstgenannten Branchen ist jeweils ein zusätzliches Wachstum in Höhe von 2,2 Prozent pro Jahr möglich. Der Maschinenbau ist Anwender und Anbieter der neuen Technologien. Die riesigen anfallenden Betriebs-, Zustands- und Umfelddaten können genutzt werden, um effizienter zu produzieren. Zudem



Die vier Stufen industrieller Revolutionen. Quelle: Fraunhofer IAO/Bitkom

Wachstumschancen durch Industrie 4.0



Bruttowertschöpfung ausgewählter Branchen in Deutschland (in Milliarden Euro).
Quelle: Fraunhofer IAO/Bitkom

können die eigenen Produkte mit Industrie-4.0-Technologien ausgestattet werden und so beispielsweise neue Service-Modelle entstehen. Die Branche der elektrischen Ausrüster umfasst vor allem die Herstellung elektrischer und optischer Geräte. Mit Industrie 4.0 können ihre komplexen Produktionsprozesse fast in Echtzeit überwacht werden. Das schafft höhere Transparenz und senkt Lagerkosten. Zudem können die weltweit verteilten Produktionsprozesse nach dem Motto „Plug and Produce“ einfacher eingerichtet und angepasst werden.

Automobilbau: Einsatz auch in Fahrzeugen

Etwas niedriger fallen die Chancen für den Automobilbau aus. Hier wird ein zusätzliches Potenzial von 1,5 Prozent pro Jahr erwartet. Die Branche gilt primär als Anwender von Industrie 4.0, insbesondere in der Produktion und Logistik. Allerdings können die neuen Technologien auch in den Fahrzeugen eingebaut werden. Das erhöht die Verkehrssicherheit und erleichtert das Management von Ersatzteilen und Wartung. Für die ITK-Branche als Anbieter von Industrie-4.0-Technologien wird ein Potenzial in Höhe von 1,2 Prozent pro Jahr gesehen. Chancen ergeben sich vor allem aus neuen Produkten und Dienstleistungen für eine einfache, flexible und echtzeitnahe Produktionsplanung und -steuerung. Die zusätzlichen Wachstumschancen in der Land-

wirtschaft liegen ebenfalls bei rund 1,2 Prozent. Sie kann insbesondere von der Vernetzung von Landmaschinen untereinander sowie dem Einsatz mobiler Geräte profitieren.

Schnelle Standards notwendig

„Industrie 4.0 hat das Zeug dazu, unsere industrielle Wertschöpfung so zu revolutionieren wie das Internet die Wissensarbeit“, sagte Prof. Wilhelm Bauer vom Fraunhofer IAO. Bislang könne man allerdings nur einen kleinen Teil der erwarteten Potenziale einordnen. Viel werde davon abhängen, ob und wie es in Deutschland gelingen werde, neue Geschäftsmodelle in den traditionellen Industriebranchen einzuführen. Um das volle Potenzial der Industrie 4.0 zu heben, müsse das „Ökosystem“ aus Mensch, Technik und Organisation ganzheitlich betrachtet werden. Bauer: „Voraussetzungen für den erfolgreichen Einsatz von Industrie 4.0 sind Standards auf der Technologie- und Anwendungsseite sowie Regeln für schnelle und schnittstellenfreie Kommunikation, Datenschutz und Datensicherheit.“



Studie „Industrie 4.0 – Volkswirtschaftliches Potenzial für Deutschland“.

www.iao.fraunhofer.de
www.bitkom.org

TDS.
Die Takt-
Macher.



Lernen Sie die Macher kennen:
Jubiläumsfeier am 26.06.2014
tds.fujitsu.com/jubilaem



Tilman Hess,
Director Service Integration

IT-Projekte erfolgreich umsetzen.

Seit rund 40 Jahren beraten und begleiten wir mittelständische und große Unternehmen bei ihren IT-Vorhaben. Von kleineren Projekten bis zu komplexesten Systemmigrationen – wir wissen, worauf es ankommt und bleiben immer im richtigen Takt. Dabei stehen die Belange unserer Kunden stets im Mittelpunkt. Denn wir möchten, dass sie erfolgreich ins Ziel kommen. In time, in budget.

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



TDS
a Fujitsu company

Menschen

im Mai 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)

Bernd Brandl: Managing Director SAP Schweiz



Bernd Brandl tritt die Nachfolge von Stephan Sieber an und leitet als Managing Director ab sofort die Geschicke von SAP Schweiz.

Seit 1. April leitet **Bernd Brandl** als Managing Director die SAP Schweiz. Der promovierte Physiker berichtet an Michael Kleinemeier, President SAP Middle & Eastern Europe. Brandl wechselt seine Funktion innerhalb des Konzerns. Er war seit 2007 Mitglied der Geschäftsleitung von SAP Deutschland. Brandl (50) tritt die Nachfolge von Stephan Sieber an, der seit Juli 2012 erfolgreich die SAP-Niederlassung in der Schweiz führte. Sieber hat das Unternehmen verlassen und nimmt im Ausland eine neue berufliche Herausforderung in der IT-Industrie an. Brandl ist seit rund 17 Jahren für SAP in verschiedenen Bereichen tätig. In seiner letzten Funktion leitete er seit Anfang 2013 den neu geschaffenen Geschäftsbereich Database & Technology, Business Analytics und Mobile Solutions innerhalb von SAP Deutschland. Brandl ist seit Juli 2007 Mitglied der Geschäftsleitung von SAP Deutschland. Vor seiner Tätigkeit

bei SAP arbeitete er mehrere Jahre bei Oracle. „Die Schweiz, ein äußerst wichtiges Land unserer Region, liegt mir besonders am Herzen, und ich freue mich, dass wir Bernd Brandl als neuen Managing Director gewinnen konnten“, betont Michael Kleinemeier. „Vor 30 Jahren eröffnete SAP ihre erste internationale Geschäftsstelle in Biel, und noch heute gehört die Schweiz zu den fortschrittlichsten und innovativsten Märkten von SAP.“ Brandl hat an den Universitäten Würzburg und New York Physik studiert und promovierte an der Universität Heidelberg mit einer Forschungsarbeit am Cern in Genf. Er ist verheiratet, hat zwei Töchter und lebt mit seiner Familie derzeit in der Nähe von Heidelberg. Bernd Brandl ist ambitionierter Hobbykoch, treibt gerne Ausdauersport und genießt seine Freizeit am liebsten im Kreise seiner Familie und Freunde.

www.sap.ch

Michael Kaufmann neuer Director SAP bei Frontworx



Michael Kaufmann startet als neuer Director SAP bei der Frontworx-Tochter des IT-Dienstleisters Cellent Österreich durch.

Das IT-Beratungs- und Serviceunternehmen Cellent Österreich mit Hauptsitz in Wien hat **Michael Kaufmann** zum neuen Director SAP für ihre Tochtergesellschaft Frontworx bestellt. Der IT-Manager verantwortet in seiner Funktion ab sofort die strategische Ausrichtung und das operative SAP-Geschäft. Im Bereich SAP verfolgt die Cellent seit Ende 2013 eine Zwei-Marken-Strategie. Während sich das Mutterunternehmen weiter auf seine Kernkompetenzen – Consulting und Solutions – konzentriert, ist das gesamte SAP-Know-how bei Frontworx gebündelt. Kaufmann über seine neuen Ziele: „Neben unserer SAP-Expertise können wir auf ein breites, herstellerunabhängiges Technologie- und Methoden-Know-how innerhalb der Gruppe zurückgreifen. Hier wollen wir ansetzen und den Bogen beginnend bei SAP-Core-Modulen über mobile Szenarien und Analytics bis zu User Experience spannen. Darüber hi-

naus unterstützen wir unsere Kunden dabei, die Reise und Weiterentwicklung von SAP in Richtung Plattformanbieter und Cloud-Computing-Provider für ihren Vorteil zu nutzen.“ Seine Karriere im IT-Bereich startete der Absolvent der Universität für Bodenkultur Wien als Assistent am Institut für Hydrobiologie in der Wissenschaft. Die Einführung von Datenbanken und darauf basierenden Auswertungen mit gängigen Analysewerkzeugen setzten die Segel in Richtung Informationstechnologie. Es folgte ein Einstieg bei Oracle, zunächst im Development Support und danach als Sales Consultant im Vertrieb. Seine weitere Laufbahn führte ihn zur SCC-EDV-Beratung als Senior Consultant für CRM und Kundenportale, gefolgt von IDS Scheer, bei der er bis zum Solution Unit Leader SAP CRM und Technologies avancierte, ehe er zu CSC Austria, als Head of SAP, wechselte.

www.frontworx.com

MSG holt Michael Harkort an Bord



Als Leiter der neuen Einheit Public Sector Consulting konnte die internationale IT-Unternehmensgruppe **Michael Harkort** gewinnen. Der Diplom-Informatiker verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung im öffentlichen Sektor und ist in der Branche bestens vernetzt. Zuvor war er bereits bei großen Beratungsunternehmen zuständig. Geschäftsbereichsleiter Jürgen Fritsche, der

das Public-Sector-Geschäft von 2011 an etabliert hat, fokussiert seine Einheit Public Sector Solutions auf das Lösungsgeschäft und die IT-Beratung. „Mit Michael Harkort haben wir einen sehr erfahrenen Kollegen gewonnen, der mit seinen Kompetenzen und Erfahrungen perfekt zu uns passt“, unterstreicht Fritsche. „Ich freue mich sehr auf meine neue Aufgabe, das Consulting für die öffentliche Verwaltung bei MSG weiter auszubauen“, erklärt Harkort. „Mein Ziel ist, noch in diesem Jahr signifikant zum weiteren Wachstum in der Branche beizutragen.“

www.msg-systems.com

Jeremy Burton übernimmt bei EMC als President of Product and Marketing die Verantwortung für die Produktparten Enterprise & Mid-Range Products, Data Protection & Availability, Isilon Systems, Emerging Technology Products sowie die Information Intelligence Group. Er berichtet an David Goulden, CEO von EMC. www.emc2.at

Infosys Lodestone verstärkt sein Team und holt **Eric Krause** als Partner an Board. Er verfügt über 17 Jahre Berufserfahrung und ist Branchenspezialist für den Bereich Banken und Finanzdienstleister. Er wird das Consulting-Portfolio auf dem Gebiet Strategy & Operations weiter ausbauen. Zu seinen Kunden zählen große Landesbanken. www.infosyslodestone.com

Hybris-Manager wechselt zur Full-Service-Agentur



Gerald Lanzerits, bisheriger Vice President Eastern Europe, MENA and Austria bei Hybris, wechselt als neuer CEO zur deutsch-österreichischen Agentur ecx.io. „Mit SAP

Hybris als unserem E-Commerce-Partner und zusammen mit unseren Partnern im Digital Marketing wie Sitecore oder Adobe ist ecx.io strategisch gut aufgestellt“, sagt Lanzerits.

Er sieht im Markt eine deutliche Zunahme von E-Commerce-Projekten. Mit Bezug zur aktuellen Entwicklung kommentiert er: „Digitales Marketing und E-Commerce sind nicht voneinander trennbar – diese Einschätzung teilen offenbar auch unsere Partner Adobe und SAP mit ihrer jetzt verkündeten Kooperation.“ Zu seinen Aufgaben als Chief Executive Officer (CEO) gehören der internationale Vertrieb und die Weiterentwicklung der Agentur mit Fokus auf Wachstum im Kernmarkt Deutschland ebenso wie international.

www.ecx.io

Jörg Jung wird Geschäftsführer bei Unit4. Er kann auf eine Karriere im ERP- und Cloud-Umfeld zurückblicken. Zehn Jahre hatte er bei SAP mehrere globale Senior-Management-Positionen inne und war zuletzt als Stabschef des Vorstandsvorsitzenden für die Koordination und die Steuerung der Vorstandsaktivitäten verantwortlich. www.unit4software.de

Neu in Convenis-Geschäftsleitung: Michael Trumann



Seit der Gründung des SAP-Hauses Anfang 2014 verantwortet **Michael Trumann** als Mitglied der Geschäftsleitung die SAP-Beratung. Bereits seit November 2013 be-

gleitete er die Ausgliederung des SAP-Bereichs bei Nowis und die Gründung von Convenis unter dem Dach der auf Software und IT-Services spezialisierten VRG-Gruppe. Der 57-Jährige verfügt

über 35 Jahre IT-Erfahrung und umfassendes Controlling-Know-how. Der gelernte Industriefachwirt und Diplom-Controller war unter anderem in den Bereichen betriebswirtschaftliche Beratung und Einführung von kommerzieller Standardsoftware sowie Softwareentwicklung und -wartung in Führungspositionen tätig. In der SAP-Szene ist er ein bekannter und geschätzter Stratege: Von 1995 bis 2001 war Michael Trumann als geschäftsführender Gesellschafter von KT Management Beratung tätig, die dann an BTC verkauft wurde.

www.convenis.de

Stefan Risse verstärkt die Geschäftsleitung der Unternehmensberatung CBS. Er ist das vierte Mitglied der Geschäftsleitung. Als erfahrener Programm-Manager hat er zahlreiche globale SAP-Standardisierungsprogramme und internationale Template-Rollouts insbesondere in den BRIC-Staaten und Osteuropa konzipiert und geleitet. www.cbs-consulting.com

Christian Geckeis ist neuer Partner Sales Lead bei Microsoft Dynamics in Deutschland und löst somit Steffen Weh ab. Geckeis ist studierter Wirtschaftsinformatiker. 2011 wechselte er von IBM als Head of Ecosystem & Channels zu SAP Schweiz und war für alle indirekten Geschäfts- und Partnermodelle verantwortlich. www.microsoft.com

HP-Geschäftsführung setzt auf erfahrene Manager



Der Hewlett-Packard-Aufsichtsrat hat **Angelika Gifford** sowie **Volkhard Bregulla** in die Geschäftsführung berufen. Angelika Gifford leitet als General Manager den Geschäftsbereich HP Software für die Region Deutschland, Österreich und die Schweiz. Volkhard Bregulla ist Vice Pre-

sident und leitet das HP-Geschäft für globale Unternehmenskunden in Deutschland und Zentraleuropa. Gifford kam 2014 zu HP. Zuvor war sie bei Microsoft als Senior Director für den Bereich Public Sector Services in der Region EMEA verantwortlich.



www8.hp.com

Christian Neitzel wird Vertriebsleiter bei DigNewtron. Er wird in leiternder Funktion alle Vertriebs- und Marketingaktivitäten verantworten und direkt an den Geschäftsführer Michael Bibow berichten. Neitzel verfügt über langjährige Vertriebs- und Strategieerfahrung und arbeitete zuletzt 2,5 Jahre als Senior Product Sales Executive bei SAP. www.dignewtron.com

Gulp-Index Q1/2014:

Guter Start ins Jahr: SAP-Nachfrage steigt

SAP-Know-how bleibt auch 2014 eine Schlüsselqualifikation. Das erste Quartal 2014 ist mit 17,5 Prozent aller Projektanfragen das zweitstärkste Quartal auf dem IT-/Engineering-Projektmarkt.

Das erste Quartal 2014 ist mit 45.712 Projektanfragen, die über www.gulp.de und www.gulp.ch an IT-/Engineering-Freiberufler unterschiedlichster Skills verschickt wurden, das zweitstärkste Quartal auf dem IT-/Engineering-Projektmarkt. Nur das erste Quartal im Jahr 2012 toppt, mit insgesamt 46.506 und somit nur 1,7 Prozent mehr Projektanfragen, diesen Wert. Auch für externe SAP-Spezialisten waren die ersten Monate in diesem Jahr durchaus erfolgreich. Nachdem die Nachfrage nach externen SAP-Spezialisten zum Ende des letzten Jahres deutlich abgefallen war, ist in dem ersten Quartal 2014 ein deutlicher Aufwärtstrend zu verzeichnen. Ob sich diese positive Entwicklung des gesamten IT-Projektmarkts auch auf die Honorarforderungen der externen SAP-Experten auswirkt und welche Veränderungen es in diesen ersten Monaten 2014 auf dem SAP-Freelancer-Markt noch gab, lesen Sie in diesem Quartalsrückblick. Das erste Quartal dieses Jahres kann sich auf dem IT-Projektmarkt durchaus se-

hen lassen. Es ist mit insgesamt 45.712 Projektanfragen das zweitstärkste Quartal seit Beginn der Aufzeichnungen im Jahr 2000. Im Vergleich zum letzten Quartal 2013 stieg die Nachfrage nach externen IT-/Engineering-Freelancern in diesem ersten Quartal 2014 von 39.196 auf 45.712 Anfragen. Das waren 6.516 Projektanfragen mehr und somit eine Steigerung von rund 16,6 Prozent.

Außergewöhnlich ist aber, dass die SAP-Anfragen im ersten Quartal 2014 prozentual weniger gestiegen sind als die gesamten IT-/Engineering-Anfragen. So stiegen die monatlichen IT-/Engineering-Anfragen von Dezember 2013 bis inklusive März 2014 um 40,0 Prozent. Die SAP-Anfragen hingegen erhöhten sich nur von knapp 2.000 auf 2.668 Anfragen (34,1 Prozent), also um 5,9 Prozentpunkte weniger als der Durchschnitt aller Anfragen. Dies zeigt sich auch deutlich in der Grafik. Die bis Ende 2013 ähnlich verlaufenden Kurven haben seit Anfang 2014 einen deutlich größeren Abstand zueinander.

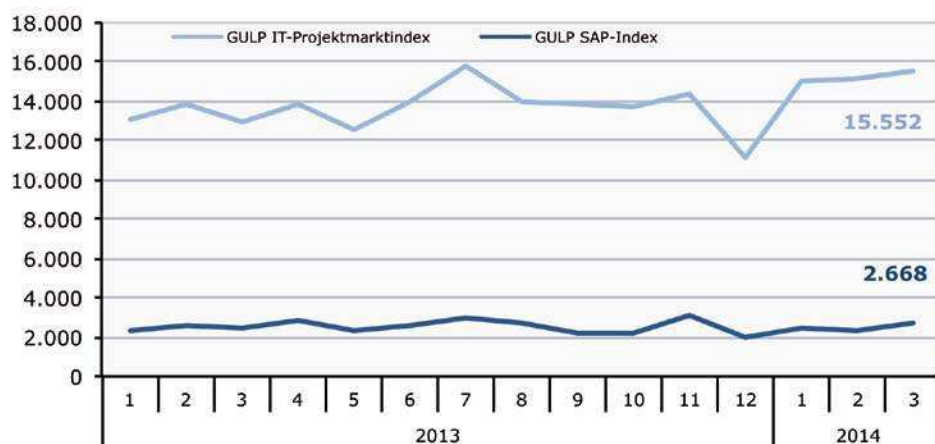
München und Frankfurt weiter obenauf

Im gesamten IT-Projektmarkt sind die Postleitzahlgebiete 6xxxx und 8xxxx führend, was die Nachfrage angeht. Genauso ist es auch bei der Nachfrage nach externen SAP-Freelancern. In den Gebieten in und um München und Frankfurt wird knapp ein Drittel aller SAP-Projekte durchgeführt. Dadurch ist es auch für die Freelancer, die in dieser Region wohnen, sehr wahrscheinlich, ein heimatnahes Projekt akquirieren zu können. Anders ergeht es den freiberuflichen SAP-Experten aus den Postleitzahlgebieten 0xxxx (Halle/Leipzig) oder 9xxxx (Nürnberg/Erfurt). Diese Regionen sind mit einem Anteil von 1,5 beziehungsweise 4,6 Prozent aller SAP-Projekte die nachfrage-schwächsten Gebiete. Die Nachfrage ist in Österreich um 0,2 Prozentpunkte gesunken, wohingegen der Bedarf in der Schweiz im Vergleich zu Anfang 2013 um 0,6 Prozentpunkte auf 3,5 Prozent gestiegen ist.

Stundensätze konstant

Trotz der gesunkenen Nachfrage Ende 2013 und der wieder steigenden Nachfrage Anfang 2014 bleiben die Stundensätze der SAP-Freelancer konstant. Das durchschnittliche Honorar liegt seit einem Jahr unverändert bei 89 Euro pro Stunde. Somit ist auch zu erkennen, dass das Honorar der externen SAP-Spezialisten nicht wirklich an die Nachfrage gebunden ist. Langfristig ist aber ein Aufwärtstrend zu verzeichnen. Anfang 2010 lag das Honorar der SAP-Freelancer noch bei 83 Euro pro Stunde – heute verlangen sie mit sechs Euro 7,2 Prozent mehr. Auch der durchschnittliche Stundensatz aller IT-/Engineering-Freiberufler steigt an. Nach fast einem Jahr, in dem das durchschnittliche Honorar konstant bei 75 Euro pro Stunde lag, ist es nun im ersten Quartal 2014 um einen Euro, auf 76 Euro pro Stunde, gestiegen.

Gulp SAP-Index: Nachfrage nach SAP-Freiberuflern



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

www.gulp.de

Studie: automatische Dokumentenerzeugung

Eine Untersuchung der Ludwig-Maximilians-Universität in München zeigt: Die Zeit- und Kostenersparnis durch den Einsatz einer professionellen HR-Dokumentenerzeugungssoftware ist groß. Das Analyse-Team zeigt, wie sich die Kosten für die automatisierte Dokumentenerzeugung verändern. Vorangestellt haben die Forscher, dass die Personalstammdaten in einem SAP-System gespeichert sind und beim Anwender bereits eine digitale Personalakte für die Ablage und Verwaltung von Mitarbeiterdokumenten installiert ist. Bei 1170 Dokumenten pro Jahr ergibt sich ein geldwerter Nutzen zwischen 50.000 und 300.000 Euro.

www.aconso.com
www.uni-muenchen.de

Dokumenttyp	Kommentare	Anzahl der Versendungen pro Jahr	Zeitaufwand ohne den aconso Creator	Zeitaufwand mit dem aconso Creator	Zeitersparnis
Arbeitsbestätigung		800	3-5 min	½ min	2½ - 4½ min
Arbeitszeitvereinbarung	Anpassung der Arbeitszeit erfolgt mind. 2 mal im Jahr für alle gewerblichen Mitarbeiter	2000	3-5 min	1 min	2-4 min
Mutterschutzschreiben		140-150	3-4 min	1 min	2-3 min
Prämien-schreiben	Kollektivrechtliche Prämien müssen vom Betriebsrat „bestätigt“ werden, zusätzliches Schreiben, dass der aconso Creator automatisch erstellt.	720	3-4 min	2 min	1-2 min

Mittels DMS-Software konnte eine signifikante Zeitersparnis erreicht werden. Allein bei den Arbeitszeitvereinbarungen sind das bei 2000 Dokumenten im Jahr anstatt 50–80 Arbeitsstunden nur noch 17 Stunden. Quelle: LMU München

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

Neue Organisationskonzepte in SAP

Fit wie eine HR-Datenbank

Die Aufgaben der HR-Abteilungen von weltweit agierenden Unternehmen sind umfangreich: Neben der Erstellung und Pflege von Stellenbeschreibungen und Organigrammen gilt es, die Abteilungen zu strukturieren und eindeutige Zuständigkeiten zu definieren. Eine der am häufigsten genutzten Lösungen ist das SAP-ERP-HCM-Organisationsmanagement.

Von Annemarie Cornus

Gerade in größeren Unternehmen mit Standorten im In- wie im Ausland stehen die Human-Resources-Abteilungen vor der Herausforderung, den Überblick über die besetzten und offenen Stellen zu behalten und die unterschiedlichen Aufgabenbereiche sinnvoll zu strukturieren. Personalarbeit ist längst keine rein administrative Aufgabe mehr. Personalere treiben aktiv moderne Organisationskonzepte und Internationalisierungsstrategien voran. Planungstools für ein einheitliches und transparentes Organisationsmanagement erweisen sich in solchen Fällen als hilfreich, indem sie den personellen Aufbau eines Unternehmens abbilden, disziplinarische Verantwortlichkeiten regeln oder besondere Organisationsformen wie Matrix- oder Dotted-Line-Beziehungen umsetzen. Für eine vereinfachte Abwicklung des Tagesgeschäfts vertrauen

die HR-Abteilungen meist auf Unternehmenssoftware, die dabei helfen kann, für eine einheitliche Kommunikation zwischen den weltweit involvierten HR-Mitarbeitern zu sorgen.

Eine gemeinsame Sprache sprechen

Der Elektronikkonzern Rohde & Schwarz hat bereits seit zwölf Jahren ein SAP-Organisationsmanagement im Einsatz, das zu Beginn vor dem Hintergrund der Entgeltabrechnung eingesetzt wurde. Angesichts stetig wachsender Mitarbeiterzahlen im Zuge nachhaltigen Wachstums und der Internationalisierung wurden ein Redesign der bestehenden Lösung und – im zweiten Schritt – eine Internationalisierung der Strukturen notwendig. Dabei galt es, die mehr als 2000 Jobtitel zu restrukturieren, damit unter anderem ein inhaltlich korrektes Reporting garantiert werden konnte. Für Redesign und Internationalisierung des SAP-Organisationsmanagements nahm der Konzern die Hilfe des auf SAP HCM spezialisierten Beratungsunternehmens Projekto708 in Anspruch. Gemeinsam gingen die beiden Partner zunächst eine Analyse des Ist-Zustands an. „Dabei hatten wir stets unsere Ziele im Kopf: Unsere Datenbank fit zu machen für eine weltweite Nutzung des Organisationsmanagements, workflow-basierte HR-Prozesse sowie für ein kennzahlenbasiertes HR-Controlling – und das weltweit“, erinnert sich Helga Forneck, Leiterin der Fachgruppe Comp & Ben und HR-Services bei Rohde & Schwarz. Projekto708 unterstütz-



» Wir haben es geschafft, das unübersichtlich gewordene System transparent abzubilden. «

Cornelia Breuss, Projektleiterin bei Rohde & Schwarz.



Digitales Oszilloskop RTE von Rohde & Schwarz.

te den Münchner Konzern zudem dabei, eine für die mehr als 80 Standorte einheitliche Terminologie zu definieren. Dabei galt es, einen Kompromiss zwischen betrieblichen Definitionen und dem im SAP-Standard gegebenen Wortgebrauch zu finden. Folgende Punkte sollten dabei berücksichtigt werden:

1. Klare Richtlinien zum Umgang mit der Software
2. Eine stringente Namenskonvention bei den Bezeichnungen aller Objekte im SAP-Organisationsmanagement
3. Einheitliche Prozesse beim Anlegen und Verändern von Organisationseinheiten im gesamten Unternehmen
4. Eindeutige Verantwortlichkeiten für die Datenpflege durch fest definierte Key-User

Unter Berücksichtigung der zuvor genannten Punkte kann sich das Unternehmen mit Abschluss der Projektphase auf zahlreiche Neuerungen und Verbesserungen im laufenden Betrieb freuen.

Mehr Struktur im Arbeitsalltag

Unternehmen, die auf SAP-Organisationsmanagement setzen, machen den ersten Schritt in Richtung moderner Organisationskonzepte. Die Hierarchieebenen, die unterschiedlichen Aufgabenbereiche sowie die Jobbezeichnungen lassen sich mit der Lösung abbilden und auf diese Weise unter anderem ein vereinfachtes und sauberes Reporting durchführen, besetzte, vakante sowie neu zu schaffende Planstellen für eine zuverlässige Personalplanung auswerten sowie Reorganisationen beziehungsweise neue Abteilungsstrukturen planen.

Vorgenommene Anpassungen

Strukturierung der weltweiten Jobs: Durch das Anlegen von Jobfamilien konnten die mehr als 2000 Jobbezeichnungen dreizehn Hauptfunktionen zugeordnet werden, die wiederum auf 140 Spezialisierungsgrade aufgeteilt wurden.

Einführung einer gemeinsamen Sprache: Sämtliche Planstellen werden künftig auf Englisch gepflegt, damit sich selbst über Ländergrenzen hinweg alle Beteiligten einen Überblick über beispielsweise die aktuellen Headcounts und vakanten Positionen verschaffen können.

Benutzerfreundliche Ansicht: Für die betriebsinterne Darstellung von Organigrammen ist das 3rd-Party-Produkt Org.Manager im Einsatz, das eine ansprechendere Visualisierung der Inhalte



Annemarie Cornus ist Medienwissenschaftlerin und arbeitet als freie IT-Journalistin in Hamburg.

zulässt. Die Stakeholder wurden durch die frühzeitige Einbeziehung in das Projekt für die Bedeutung von Strukturen in den Personaldatenbanken sensibilisiert. Beschäftigte, die nicht der IT- oder HR-Abteilung angehören, können auf eine gemeinsame Basis und eine saubere Datenbank vertrauen. Eine genaue Zuständigkeitsverteilung lässt eine einheitliche Pflege der Daten zu und garantiert eine hohe Datengüte. Für das Organisationsmanagement bleibt weiterhin SAP ERP HCM im Einsatz – Rohde & Schwarz vertraut aber auf eine neue und effektivere Struktur des Systems. „Mit dem Redesign der Lösung, welche im März 2014 für alle Standorte in Deutschland vollständig abgeschlossen wurde, hat Rohde & Schwarz es geschafft, das unübersichtlich gewordene System zu standardisieren und transparent abzubilden“, sagt Projektleiterin Cornelia Breuss. In naher Zukunft wird es möglich sein, eine einheitliche Jobarchitektur an allen Standorten konsistent zum Einsatz zu bringen, der dann die Positionen zugeordnet werden können. Waren die einzelnen Standorte in Bezug auf ihre Terminologie bisher allein gelassen, sorgen nun fest definierte Regelungen zum Umgang mit dem System für eine klare Standardisierung. Im Zusammenspiel mit dem org.manager lassen sich Organigramme im Intranet publizieren und allen Beschäftigten zur Verfügung stellen. Das internationale Rollout der überarbeiteten Lösung für sämtliche Standorte im Ausland ist für 2014 geplant – dann können die Mitarbeiter der Personalabteilungen die einzelnen Funktionen ihrer Kollegen weltweit abrufen.

www.projekt0708.de
www.rohde-schwarz.com



Ihre Drucker-treiber treiben Sie in den Wahnsinn?

Nicht mit uns!

1 Treiber für alle Geräte

Geräteunabhängig drucken im ganzen Unternehmen.

Alle Geräteeigenschaften

ohne Einschränkungen verwendbar.

Ideal für Terminalserver

Bandbreitenschonend drucken.

Microsoft®-zertifiziert

für alle Betriebssysteme.



SEALSYSTEMS
THE DIGITAL PAPER FACTORY

www.sealsystems.de

Sieben Schritte zur elektronischen Personalakte

Was müssen Verantwortliche in Unternehmen und bei den Lösungsanbietern im Vorfeld bedenken, um die Einführung einer elektronischen Personalakte zum Erfolg zu führen?

Von Matthias Edel, Forcont



© Markus Gann, Shutterstock.com

Hinter der Einführung einer elektronischen Personalaktenlösung stehen meist Forderungen nach Vereinheitlichung und Zentralisierung des Aktenbestands, etwa im Kontext von Merger & Acquisitions, Umzügen oder der Einführung von Shared Service Centern. Ein weiterer Grund können zahlreiche Niederlassungen mit jeweils eigenen Personalverantwortlichen sein. Entscheidend für den Erfolg sind die Planung und eine korrekte Integration in das führende HR-System. Viele Mittelständler und Großunternehmen setzen für effiziente HR-Prozesse auf Lösungen aus dem SAP-Umfeld. SAP HCM ermöglicht zwar die Erfassung und Archivierung von Personaldokumenten, aber beispielsweise kein einfaches Durchblättern in einer grafischen Oberfläche. Mit einer externen elektronischen Personalakten-Lösung lassen sich sowohl diese als auch weitere Herausforderungen meistern.

Es soll außerdem Zeit bei der Dokumentensuche gespart werden sowie die Zugriffsmöglichkeiten und die Produktivität der Routinearbeit gesteigert werden. In SAP erstellte Entgeltnachweise oder DEÜV-Meldungen (Datenerfassungs- und Übermittlungsverordnung) lassen sich zum Beispiel papierlos und automatisiert für den jeweiligen Mitarbeiter an einer zentralen Stelle ablegen.

Die Schritte zum Erfolg

1. Analyse

Am Anfang jedes Projekts sollte die Analyse der Anforderungen sowie des Ist-Zustands im Unternehmen stehen, inklusive der HR-Workflows und Compliance-Forderungen. Je nach Unternehmensstruktur muss der Projektrahmen unterschiedlich definiert werden. Die Erstellung des Lastenhefts ist idealerweise eine Gemeinschaftsarbeit von Auftraggeber und Lösungsanbieter. Was gleich bleibt: SAP ist das führende System.

2. Projektgruppe definieren

Aus der Analyse ergibt sich der nächste Schritt: die Zusammenstellung des Projektteams. Management, Personal- und IT-Abteilung sind gleichermaßen von der Entscheidung betroffen. Datenschutzbeauftragte und Betriebsräte müssen schon rein rechtlich eingebunden werden. Ein frühzeitiger Austausch über datenschutz- und personalrechtliche Bedenken hat schon manches Veto verhindert. Sinnvollerweise binden Projektverantwortliche von Anfang an Fachkräfte aus dem Personalbereich, Fachvorgesetzte und Verantwortliche eventueller Standorte mit ein.

3. Definieren der Aktenstruktur

Sind die späteren Nutzer der elektronischen Personalakte am runden Tisch

versammelt, macht es Sinn, als Nächstes die Aktenstruktur nach ihren Anforderungen zu definieren. Dabei sollte man stets das Prinzip Datensparsamkeit im Auge behalten. Nicht alle Bestandsakten müssen übernommen werden (Kopien, verjährte Abmahnungen etc.). Eine schlanke Struktur erleichtert die spätere Arbeit mit der Akte und beschleunigt die Digitalisierung sowohl fortlaufender Dokumente als auch der Bestandsakten. Statt alle Dokumente einfach in chronologischer Reihenfolge in eine Akte zu packen oder lediglich die Registerstruktur der Bestandsakten zu übernehmen, empfiehlt es sich häufig, jedes Dokument einer eigenen Dokumentenklasse zuzuordnen. So entstehen im Regelfall zwischen 50 und 100 Klassen –, von Arbeitsvertrag bis Zulassungen, die dann noch für jeden Mitarbeiter digital indiziert und mit einem Datum versehen werden. Diese Struktur der elektronischen Akte sollte der Auftraggeber idealerweise jederzeit selbst anpassen können, um unkompliziert auf Neuerungen zu reagieren.

4. Rechte und Rollen

Nach der Festlegung der Aktenstruktur, die dann idealerweise den Bedürfnissen der späteren Nutzer entspricht, gilt es, deren Zugriffs- und Bearbeitungsrechte zu regeln, um den Schutz sensibler Mitarbeiterdaten und -dokumente zu

gewährleisten. Zu den Zugriffsberechtigten zählen neben der Personalabteilung selbstverständlich Geschäftsführer, Fachvorgesetzte sowie der Mitarbeiter selbst. Daneben muss aber auch Dritten der Zugriff möglich sein, etwa Betriebsräten und Justitiaren, aber auch Führungskräften aus anderen Unternehmensbereichen. Es gilt, darüber hinaus zu klären, wer die Akten in welchem Umfang bearbeiten darf, wie die Zugriffe zu protokollieren sind, ob zeitliche Beschränkungen für Dritte sinnvoll sind und wer letztlich das Rollenkonzept verwaltet: der Administrator oder doch besser der Personalverantwortliche? Die Festlegung von Rollen und Rechten klingt zwar nach dem normalen Implementierungsalltag, ist aber angesichts des sensiblen Charakters von Personalakten besonders wichtig.

5. Systemintegration vorbereiten

Ganz zu Anfang wurde geklärt, ob die elektronische Personalakte als On-Premise-Lösung im eigenen Rechenzentrum betrieben oder als Software-as-a-Service in der Cloud gemietet wird und an welches HR-System sie angehängt werden soll. Es geht also darum, einen Datenaustausch zwischen dem SAP-System und der elektronischen Personalakte zu definieren und sich abschließend Klarheit über Schnittstellen und Workflows zu den anderen Businessanwendungen im Unternehmen zu verschaffen. Bei der Umsetzung sollten beispielsweise Doppelerfassungen von Daten wie Name, Adresse sowie Organisationsdaten (Abteilungs-, Kostenstellen-, Eingruppierungsdaten etc.), die im SAP HCM schon vorhanden sind, vermieden werden. Die einfachste Lösung sind hier Standard-Schnittstellen oder Webservices, über die sich Daten und Dokumente aus dem SAP sowie aus damit verbundenen Anwendungen wie der Lohnbuchhaltung direkt in die Personalakte integrieren lassen. Die Anbindung an SAP kann zudem eine fristgerechte,



Matthias Edel ist Senior Consultant für digitale Aktenlösungen mit Schwerpunkt elektronische Personalakte bei der Forcont. Zuvor war er für Organisationsprogrammierung bei einem Elektronikgroßhändler verantwortlich. Er verfügt über umfangreiche Kenntnisse in der Realisierung von SAP-ERP-Projekten.

automatisierte Wiedervorlage von Akten und Dokumenten anhand vorhandener Termine ermöglichen. In diesem Kontext gilt es, weitere Fragen zu klären: Soll auch eine automatisierte Übernahme von Dokumenten aus Office-Anwendungen und E-Mail-Clients möglich sein? Sollen Daten aus anderen Anwendungen wie der Lohnbuchhaltung eingebunden werden? Und wenn ja, ad hoc oder in einem Batchverfahren mit festen Intervallen? Wie lassen sich externe Daten von Partnern oder Bewerbern integrieren?

6. Digitalisierung – intern oder extern?

Ist der Konsens über die Grundlagen des Projekts hergestellt, gilt es, gleich die nächste Hürde zu nehmen: die Digitalisierung der Akten. Als Erstes stellt sich die Frage, ob die Akten intern im Unter-

nehmen digitalisiert oder an einen externen Dienstleister übergeben werden sollen. Entscheidend ist hier die richtige Bewertung der eigenen Ressourcen und der Kosten-Nutzen-Relation. Außerdem gilt es, datenschutzrechtliche Aspekte zu beachten. Da prinzipiell nur ein ausgesuchter Mitarbeiterkreis Einsicht in Personalakten erhalten darf, ist eine Überlassung der Akten an die eigene Poststelle zum Scannen daher nicht ohne Weiteres möglich. Die HR-Abteilung verfügt im Regelfall aber nicht über das notwendige Hardwareequipment, die nötige Software und das nötige geschulte Personal, um die Akten in kurzer Zeit und fachlich korrekt in eine digitale Form zu überführen. Eine Bereitstellung der Ressourcen ist aber aus Kostengründen wenig sinnvoll – und wohin mit allem, wenn das Projekt beendet ist? Ein externer Dienstleister ist daher meist die bessere Wahl. Bei der Auswahl des Digitalisierungsdienstleisters sollte man auf ein entsprechendes Qualitätsmanagement, eine durchgängige Prozessdokumentation und die durchgängige Beachtung von datenschutzrechtlichen Bestimmungen in allen mit der Digitalisierung verbundenen Prozessen wie Transport und Lagerung Wert legen. Ein Dienstleister, der diese Kriterien erfüllt, ist auch der richtige Ansprechpartner für die Archivierung der Altakten.

7. Rollout

Über den ursprünglichen Kreis der Projektbeteiligten hinaus gilt es jetzt nur noch, die Mitarbeiter des entsprechenden HR-Bereichs im Umgang mit der neuen Lösung vertraut zu machen. Da sich die Softwarelösung durch eine hohe Nutzerfreundlichkeit und intuitive Bedienoberfläche auszeichnen sollte, ist dabei nur mit minimalem Aufwand zu rechnen.

www.forcont.de

SAP CRUISE DAYS CONFERENCE 2014

Das TOP Event in Hamburg 2014

Vom 1. – 3. August 2014 finden wieder die "Hamburger Cruise Days" statt. Anlässlich dieser eindrucksvollen Events trifft sich die SAP-Community am 31. Juli und 1. August zur „SAP Cruise Days Conference 2014“ in Hamburg.

Falls Sie sich an dieser Conference beteiligen möchten (Sponsor oder Referent), wenden Sie sich bitte an den Leiter des SAP-Arbeitskreises Nord, Walter Müller (E-Mail: walter.mueller@SAP-Arbeitskreis.com).

31. Juli und 1. August 2014
anlässlich der Hamburger Cruise Days im Hotel Hafen Hamburg

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.sap-conferences.com

Zu Recht ist SAP ERP-Weltmarktführer, aber die Meinungsvielfalt wird trotz Doppelspitze vernachlässigt

Meinungsvielfalt eines

In den vergangenen Jahren war bei SAP viel die Rede von Doppelspitze und Aufgabenteilung. Dieses Jahr ändert sich das Bild radikal. Vor wenigen Wochen noch lobten SAP-Pressesprecher und der anwesende Co-CEO das Konstrukt der Doppelspitze in höchsten Tönen. Bill McDermott (l.) war zur CeBIT angekündigt, aber verhindert. Bundeskanzlerin Angelika Merkel wurde von Co-CEO Jim Hagemann Snabe (r.) am SAP-Messestand begrüßt.

Im Mai wird die SAP-Doppelspitze abgewählt und Jim Hagemann Snabe in den Aufsichtsrat gewählt. Ein fast einmaliger Vorgang bei einem Dax-Konzern: Ein Vorstand wechselt ohne Compliance-Bedenken in den Aufsichtsrat. SAP-Mitgründer, Großaktionär und Aufsichtsratsvorsitzender Hasso Plattner will es so. Es ist mehr als eine Laune. Es ist die Spitze eines Eisbergs, den viele Bestandskunden in der SAP-Community noch nicht wahrgenommen haben. Die Gefahr lauert im Verborgenen. Und die europäischen SAP-Kunden und Partner sollten besorgt sein. Jahrzehntelang haben sie SAP zur aktuellen Gestalt geformt. Jetzt entgleitet ihnen der ERP-Konzern und unter der Oberfläche lauert Unbekanntes. Letztendlich zählt beim ERP-Weltmarktführer nur die Stimme von Hasso Plattner. Er wollte die Doppelspitze mit McDermott und Snabe. Er will jetzt McDermott als alleinigen SAP-Chef und Snabe im Aufsichtsrat.

Die Doppelspitze Kagermann/Apotheker mag eine Verlegenheits- und Übergangslösung gewesen sein. Professor Henning Kagermann war in jeder Situation das unangefochtene und souveräne Alpha-Tier – unabhängig davon, wer immer auch neben ihm stand. Die Haltbarkeitszeit eines alleingelassenen Léo Apothekers war dann auch nur neun Monate. Es folgte zur Überraschung vieler wieder eine Doppelspitze. Diesmal jedoch mit einem klaren, strategischen Fokus: Die zwei Seiten einer Medaille waren Vertrieb und Technik, waren aber auch Tradition und Globalisierung sowie Europa und Amerika. Co-CEO Bill McDermott ist der smarte Amerikaner, wie geschaffen für glamouröse Auftritte auf der Sapphire Orlando und Schanghai sowie in den zahlreichen Talkshows englischsprachiger TV-Sender. Sein Facebook-Profil verrät seinen Hang zur Politik und dem Showbiz. Co-CEO Jim Hagemann Snabe hat kein Facebook-Profil, dafür bald zwei

Aufsichtsratsmandate: Siemens und SAP. Er versteht die europäischen SAP-Bestandskunden mit der R/1-, R/2- und R/3-Vergangenheit. Snabe handelt und denkt europäisch. Sein Zeit- und Situationsgefühl ist europäisch. Diese Werte brachten ihn in Konflikt mit seinem Vorstandskollegen und SAP Chief Technology Officer Vishal Sikka, der Hasso Plattner auf seiner Seite wusste. Entnervt gab Snabe auf. Die Flucht misslang. Er wurde von Plattner in den Aufsichtsrat weg gelobt. Der vorerst letzte Akt findet am 21. Mai auf der SAP-Hauptversammlung in Mannheim statt. Damit ist die Handlung vor dem Vorhang hinreichend beschrieben. Was aber geschah in den vergangenen Monaten hinter der Bühne?

Alle Geheimnisse der SAP

Es ist keine Frage der Doppelspitze – man könnte auch eine Dreifachspitze installieren: Europa, Amerika, Asien. Das Ge-



Monopolisten

heimnis der SAP liegt in den inoffiziellen Entscheidungswegen und Hierarchien sowie der eben nicht vorhandenen Meinungsvielfalt. Hasso Plattner war immer präsent und tonangebend. Als Mitgründer und Großaktionär ist es letztendlich unerheblich, welchen offiziellen Titel man trägt. Plattner ist zupackend, pragmatisch und visionär. Für Menschen, die ihn nicht gut kennen, mag diese charakterliche Kombination befremdend sein. Aber es funktioniert. Und der Erfolg gibt Plattner recht. Zweifel sind unerheblich und unbegründet. Dennoch lohnt es sich, ein paar seiner weitreichenden Entscheidungen näher zu betrachten, denn er gibt im SAP-Universum für alle Belange den Ton an. Die Stimme der SAP ist die Stimme von Hasso Plattner. Sein Verstärker ist Vishal Sikka. Zweitrangig ist eine Doppelspitze oder ein amerikanischer CEO.

Der erste Versuch: Shai Agassi

Der erste Ziehsohn, den sich Hasso Plattner in den SAP-Vorstand holte, war der junge israelische Entrepreneur Shai Agassi. Aus der Familie Agassi stammt das heutige SAP Business One, damals vermarktet unter dem Namen TopManage. Aber die technologischen Assets waren nicht der Grund, warum Plattner und Agassi sich fanden. Es ging um mehr, um die Zukunft der SAP. Walldorf hatte eine gute Mannschaft, die im Wesentlichen aus Ex-SAP-Chef Henning Kagermann (heute Berater der Bundesregierung in Berlin), Finanzvorstand Werner Brandt, Technikvorstand Peter Zencke und Langzeitvorstand Gerd Oswald für Service und Support bestand. Kagermann führte den ERP-Konzern souverän, bedächtig und ruhig durch alle Untiefen. Brandt hatte die Finanzen fest und konservativ im Griff – auch hier drohte keine Gefahr. Die Geldmaschine „Pflegegebühr“ verwaltete Oswald geschickt und weitsichtig. Nur im technischen Bereich wollte Zencke nach dem genialen Entwurf eines dreistufigen Client-Server-Modells für R/3 nichts mehr wirklich gelingen. Plattner wurde nervös und schaute sich nach jungen Talenten um. Er fand Shai Agassi. Und Shai war sehr ambitioniert und talentiert. Wie sein Mentor bevorzugte er das Silicon Valley als Arbeitsplatz. Die USA standen damals bei Plattner schon hoch im Kurs. Aber Agassi war auch Europäer – zumindest Israeli – und somit auch anerkannt und gerne gesehen bei den europäischen SAP-Bestandskunden. Eigentlich gab es

nur ein Problem: Die Chemie zwischen Kagermann, Zencke und Agassi passte nicht. Im mehreren Hundert Fotos umfassenden Archiv der SAP gibt es nur ein Foto, auf dem Kagermann sehr ernst, fast böse schaut. Auf der Sapphire 2006 in Paris steht er Shai Agassi gegenüber. Beide fixieren sich grimmig Auge in Auge. Somit war es nur eine Frage der Zeit, bis Hasso Plattner die Reißleine zog und seinen Kronprinzen ziehen lassen musste. Das interne Duell hatten Henning Kagermann und der aufstrebende Léo Apotheker gewonnen. Peter Zencke manövrierte sich selbst mit Business ByDesign ins Abseits. Kagermann hatte sein Ticket nach Berlin. Agassi war weg und der Weg an die Spitze für Apotheker frei. Als kosmetische Zwischenstufe gab es die erste Doppelspitze bei SAP: Henning Kagermann und Léo Apotheker.

Die zweite Doppelspitze

Die Amtszeit von Léo Apotheker dauerte nur neun Monate und Hasso Plattner musste wieder eine neue Führung für seinen ERP-Konzern suchen. Es wurde wieder eine Doppelspitze, diesmal jedoch nicht aus kosmetischen Gründen, sondern mit Kalkül und Strategie. In einem Punkt hatte Apotheker recht: Die Globalisierung ist die Zukunft von SAP. Was er übersah, sind die Wurzeln von SAP. „Think global, act local“ ist für SAP ein wichtiger Wahlspruch, weil die meisten ERP-Innovationen in Zusammenarbeit mit europäischen SAP-Bestandskunden entstanden sind. Plattner setzte auf Internationalisierung und berief eine Doppelspitze bestehend aus dem Amerikaner

Bill McDermott und dem Dänen Jim Hagemann Snabe. Beide haben sehr unterschiedliche Berufswege und theoretisch würden sie sich bestens ergänzen – was am Anfang möglicherweise auch so war. Es gibt kaum Kompetenzstreitigkeiten und Überschneidungen zwischen den Co-CEOs. Schnell galt McDermott als der Verantwortliche für Amerika und Asien, während Snabe Deutsch lernte und eine harmonische Beziehung zu den europäischen Bestandskunden aufbaute. Kurze Zeit schien es, als ob SAP ein Erfolgsmodell gefunden hätte. Durch Firmenübernahmen und Aufkäufe wurde der Walldorfer Konzern nicht nur größer, sondern auch bunter und vielfältiger. Der Vorstand war repräsentativ und es existierte fast so etwas wie Meinungsvielfalt – zumindest an der Oberfläche. Der ERP-Monopolist sprach mit mehreren Stimmen und in der B2B-Szene schien es kaum mehr einen Platz zu geben, wo SAP nicht erfolgreich sein könnte. Der teure Befreiungsschlag von Léo Apotheker wurde mit McDermott und Snabe zum Triumphzug.

Co-CEO Snabe machte seine Sache sehr gut. Den jährlichen Gastvortrag beim DSAG-Jahreskongress hielt er bereits bei seinem zweiten Besuch in deutscher Sprache. Eine begeisterte Community spendete ihm minutenlangen Applaus. Jim Hagemann Snabe war auf dem besten Weg, das Erbe des überall geschätzten und angesehenen Gerd Oswald zu übernehmen. Es sah danach aus, als ob Snabe alle guten Eigenschaften von Henning Kagermann, Shai Agassi und Gerd Oswald in sich vereinen könnte: Auf der CeBIT übernahm er von Kagermann die Rolle





Der SAP-Vorstand im Jahr 2008, v.l.n.r.: Claus E. Heinrich, Werner Brandt, Jim Hagemann Snabe, Ernie Gunst, Henning Kagermann, Léo Apotheker, Bill McDermott, Peter Zencke, Gerd Oswald und John Schwarz – auch damals schon unter der Doppelspitze Kagermann/Apotheker.

eines perfekten Gastgebers für Bundeskanzlerin Merkel. Mit seinen inzwischen perfekten Deutschkenntnissen war er ein kompetenter und seriöser Gesprächspartner für Angela Merkel. Sein Englisch und die Bühnenpräsenz waren ebenso lebendig und einnehmend wie zu den besten Zeiten von Shai Agassi. Seine erfolgreichen DSAG-Auftritte und die zahlreichen Kontakte zu den europäischen Bestandskunden brachten ihm viel Sympathie und Renommee, sodass er sich hier zum würdigen Nachfolger von Gerd Oswald positionierte. In Summe wäre Jim Hagemann Snabe der beste Nachfolger des großartigen Henning Kagermann geworden und in jedem Fall der beste CEO für einen europäischen IT-Konzern.

Die amerikanische Doppelspitze

Hasso Plattner ist im Lauf seines Lebens zum Befürworter des American Way of Life geworden. Anlässlich der Eröffnung eines SAP Innovation Centers in Potsdam Anfang dieses Jahres erklärte er in seinem Einführungsvortrag, was er unter gutem Design und Benutzerfreundlichkeit versteht: Wie entsteht im Haus von Plattner eine Pizza? Er verwendet dazu einen amerikanischen Mikrowellenherd, der den Designvorstellungen des SAP-Mitgründers entspricht. Das Gerät hat genau einen Knopf, auf diesen drückt Plattner so lange, bis die Pizza knusprig und wohlschmeckend ist. Viel Beifall fand diese lebhaftes Schilderung eines Kochvorgangs. Fairerweise muss gesagt werden, dass man in Europa naturgemäß unter einer Pizzazubereitung etwas anderes versteht und wahrscheinlich ein ERP-Programm komplexer ist als ein Pizzateig. Aber simples Design, ohne Studium von Handbüchern, ist das neue Jahresziel bei SAP. Das ist auch die aktuelle Meinungsvielfalt bei SAP. Beim ERP-Monopolisten gilt momentan nur die Stimme von Hasso Plattner, unabhängig davon, ob diese Woche In-memory-Computing und nächste Woche Pizza, Design oder Mobile auf der Karte steht.

In diesem monolithischen Meinungsumfeld hatte Jim Hagemann Snabe schlechte Karten gegenüber der neuen amerikanischen Doppelspitze: Bill McDermott und Vishal Sikka. McDermott hat bisher einen großen Bogen um Europa gemacht. Nur wenn Hasso Plattner persönlich zu einer Aufsichtsratssitzung einlädt, wie zuletzt Anfang Februar in Potsdam, kommen McDermott und Sikka nach Europa. Natürlich sind beide auch zur jährlichen Hauptversammlung im Mai in Mannheim anwesend. Aber schon eine CeBIT, als die noch immer weltgrößte IT-Veranstaltung, oder eine Sapphire in Madrid ist für McDermott kein Grund, Europa einen Besuch abzustatten. Ganz im Gegenteil: Er lässt sich zwar jeweils ankündigen, um vielleicht im Vorfeld keine schlechte Stimmung aufkommen zu lassen, aber anwesend war der Amerikaner noch nie. Pragmatisch kann auch die Frage gestellt werden: Warum? Die größten Firmenzukäufe der vergangenen Jahre absolvierte SAP in den USA. Mit Vishal Sikka in Palo Alto liegt das Technologiezentrum der SAP im Silicon Valley. Und Hasso Plattner ist mindestens sechs Monate pro Jahr in Amerika. Die offizielle SAP-Doppelspitze wird bis Mai dieses Jahres McDermott und Snabe sein, die inoffizielle Doppelspitze ist schon seit vielen Monaten McDermott und Sikka. Diese Konstellation kann gut gehen, muss aber nicht: Bill McDermott ist und bleibt Amerikaner. Er erwähnte, dass er sich in Heidelberg ein Haus zulegen und mit dem deutschen Betriebsrat Grillfeste veranstalten will, die meisten Beobachter betrachten dies aber rein als strategische Verbalfinte. Tatsache ist, dass sich McDermott noch viel vorgenommen hat – nicht bei SAP. Er ist sehr strebsam und sein Ziel wird wahrscheinlich ein wesentlich besser dotierter CEO-Sessel bei einem amerikanischen Unternehmen sein. Dieses Streben darf ihm nicht negativ ausgelegt werden, denn die Gehaltsunterschiede des Top-Managements sind zwischen Kontinentaleuropa und UK und den USA eklatant. In einer vergleichbaren Position könnte

Bill McDermott bei einem US-Konzern das Drei- bis Fünffache verdienen. Somit ist es eine legitime Erwartungshaltung, bis McDermott seinen erfolgreichen Abschied nimmt.

Der zweite Versuch: Vishal Sikka

Hasso Plattner ließ sich durch das Scheitern mit Shai Agassi nicht entmutigen: Schon bald fand er in Vishal Sikka einen ähnlich genialen Entrepreneur. Sikka kommt aus Indien und hat damit einen ganz anderen gesellschaftlichen Hintergrund als der Israeli Shai Agassi. Aber Sikka ist genauso brillant und innovativ. Was ihm fehlt, sind das Gespür für Europa und die Verantwortung eines Dax-Vorstands. Vishal Sikka ist der beste Erfüllungsgehilfe für Hasso Plattner, aber wahrscheinlich kein Top-Manager, der 20.000 SAP-Mitarbeiter führen kann. Sikka ist Mathematiker, Erfinder und Visionär. Somit gehen ihm viele Entwicklungen viel zu langsam voran. Er ist ein Kind des Silicon Valley, wo Erfindungen schnell umgesetzt werden und genauso schnell wieder verschwinden. Damit liegt er auf einer Wellenlinie mit Plattner und im Widerspruch zu Snabe. Letztendlich war es das zerrüttete Verhältnis zwischen Vishal Sikka und Jim Snabe, das Hasso Plattner dazu verleitet, signifikante Aufgaben aus dem Bereich der SAP-Produktentwicklung von Snabe an Sikka zu übertragen. Und Sikka ist ähnlich ehrgeizig wie McDermott, wenn auch im ganz anderen Sinn. McDermott will eine internationale Managerkarriere bei einem US-Konzern. Sikka will die ganze Liebe und Zuwendung von Hasso Plattner, alle Verantwortung bezüglich Technologie, Forschung und Entwicklung bei SAP sowie letztendlich einen Co-CEO-Posten mit Bill McDermott. Die Wahrscheinlichkeit, dass SAP bald wieder eine Doppelspitze hat, ist groß.

Beide Charaktere sind grundverschieden und dennoch passiert ihnen dasselbe Missgeschick: Léo Apotheker und Vishal



Der SAP-Vorstand im Jahr 2014, v.l.n.r.: Noch Co-CEO Jim Hagemann Snabe wechselt im Mai in den Aufsichtsrat, Gerd Oswald bleibt noch bis 2016, Werner Brandt übergibt das Finanzressort an Luka Mucic (siehe nächste Seite), Vishal Sikka will Co-CEO werden und CEO Bill McDermott.

Sikka unterschätzen die tiefen und erfolgreichen Wurzeln der SAP in Europa und besonders in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Nichts spricht gegen eine globale SAP mit internationalen Forschungs- und Innovationszentren, aber wie immer man auch die ERP-Szene betrachten will, die Wurzeln liegen in Europa. Gute und wichtige IT-Werkzeuge werden heute überall erfunden und gebaut. Ob nun Hana mehrheitlich in Palo Alto bei Sikka, in China oder in Walldorf entsteht, ist nicht relevant. Hana ist eine hervorragende SQL-In-memory-Datenbank, die einigen SAP-Bestandskunden wesentliche Vorteile bringt. Vishal Sikka macht aber Hana – mit offensichtlicher Billigung von Plattner – zum Zentrum aller SAP-Strategien und Produktentwicklungen. Diese Radikalität ist aus Sikkas Sicht logisch und konsequent, sie geht aber an dem Wesen einer ERP- und SAP-Business-Suite-Lösung vollkommen vorbei. Noch immer sind es die betriebswirtschaftlichen Standardprozesse, die eine SAP einzigartig machen.

Die Zukunft: Dreifachspitze

Simpel und berechenbar schaut die Zukunft von SAP aus: Hasso Plattner bleibt auf absehbare Zeit die Stimme der SAP. Die vermeintliche Meinungsvielfalt besteht aus seiner visionären Launenhaftigkeit. Und in Vishal Sikka hat er dafür einen genialen Verstärker. McDermott ist ein hervorragender Manager, der sicher SAP keinen Schaden zufügt – jedoch bei erster sich bietender Gelegenheit einen erfolgreichen Absprung probieren wird. Abgesehen von Gerd Oswald hat Plattner den Vorstand in den vergangenen Monaten auf das Notwendigste reduziert, sodass mittelfristig SAP von einer Dreifachspitze geführt wird: Plattner, McDermott und Sikka. Selbst einen Personalvorstand sucht man in Walldorf vergeblich. Inwiefern sich das SAP-Schattenkabinett – Global Managing Board, siehe nächste Seite – etablieren und Einfluss gewinnen kann, wird sich erst entscheiden. Aufgrund der

großen, breiten und erfolgreichen Kundenbasis besteht für SAP keine betriebswirtschaftliche Gefahr. Ähnlich wie Oracle mit seiner Datenbank, Microsoft mit Office und Windows, so steht auch SAP mit ERP und der Business Suite hervorragend da – ganz unabhängig ob on-premise oder on-demand (Cloud Computing). Die Diskussion bezüglich In-memory-, Cloud- und Mobile-Computing hat großen Unterhaltungswert, ist aber in keiner Weise Schicksal entscheidend für SAP. Was wird demnach die Zukunft von SAP bestimmen? Allein das Beziehungsmanagement, die Information und Kommunikation mit den Bestandskunden und potenziellen Neukunden. SAP ist erfolgreich gewachsen aus einem tiefen Verständnis der Herausforderungen bei den Kunden. SAP hat früh gelernt, die Sprache der Kunden zu sprechen. SAP pflegte immer ein sehr

nahes Verhältnis zu den Kunden. Auch heute ist es überwiegend so: Kundenanfragen, Probleme, Eskalationen haben höchste Priorität. Wenn es „brennt“, kann man sich auf die Truppe aus Walldorf noch immer verlassen – vollkommen ungeachtet der momentan aktuellen Technik. Das galt zu R/2-Zeiten mit dem Mainframe, zu R/3-Zeiten mit Client-Server-Computing und das gilt aktuell für ERP und Business Suite. In-memory-, Cloud- und Mobile-Computing sind sekundär. Primär sind die Community und das Bestandskundenbeziehungsmanagement. Hier ist SAP Weltmarktführer und deswegen sollte die Zukunft der SAP in Händen eines Jim Hagemann Snabe und nicht bei Vishal Sikka liegen. Aktuell gilt es, die Dreifachspitze zu beobachten – langfristig wird SAP sehr erfolgreich bleiben, wie es auch schon in der Vergangenheit war. (pmf)



Global Managing Board

Das Schattenkabinett

The American Sales Guy

Bill McDermott: Der bald alleinige Vorstandssprecher wurde 1961 in New York City geboren. Er ist das Gesicht zur Amerikanisierung des Walldorfer Konzerns. Als Co-CEO (Chief Executive Officer) ist er für den Vertrieb und Aktivitäten des Kunden- und Partnernetzes zuständig. McDermott ist ein Macher. Er gründete bereits als Schüler sein erstes Unternehmen. Nach dem MBA-Abschluss machte er bei Xerox Karriere und wurde zum jüngsten Corporate Officer und Geschäftsbereichsleiter in der Geschichte des Unternehmens. Später leitete er als President von Gartner das Kerngeschäft des Marktforschungsunternehmens. Vor seinem Eintritt bei SAP war McDermott als Executive Vice President für den globalen Vertrieb bei Siebel Systems verantwortlich. 2002 wechselte er als CEO zu SAP America. Seit 2008 teilt er sich die Funktion des CEOs mit dem Dänen Jim Hagemann Snabe.

Twitter: @BillRMcDermott



Dänen lügen nicht (Copyright by Otto Waalkes)

Jim Hagemann Snabe: Der scheidende SAP-Co-CEO wurde 1965 im dänischen Egedal geboren. Im Alter von zwei Jahren zog seine Familie nach Grönland, wo sein Vater eine Stelle als Hubschrauberpilot annahm. Dort verbrachte Snabe einen Großteil seiner Kindheit. Er studierte Operations Research im dänischen Aarhus. 1990 fing er direkt nach der Promotion bei SAP in Dänemark an. Der 48-Jährige wechselt mit 21. Mai 2014 vom Vorstand, in dem er seit 2008 für die Produkt- und Lösungsentwicklung zuständig war, in den SAP-Aufsichtsrat.

Twitter: @jhsnabe



Der Geld- und Kunst-Versteher



Werner Brandt: Die berufliche Laufbahn des Finanzvorstands und Arbeitsdirektors begann 1981 bei PriceWaterhouse. Danach war er Mitglied der Geschäftsleitung von Baxter und Finanzvorstand und Arbeitsdirektor von Fresenius Medical Care. 2001 erfolgte der Wechsel direkt in den SAP-Vorstand. Er hat SAP mit sehr viel Geschick und Umsicht durch sämtliche Wirtschaftskrisen geführt. Sein Einsatz für SAP war immer maximal, was mitunter auch an seinem Auftreten zu erkennen war: Selbst mit heiserer Stimme und übermüdeten Augen präsentierte er fast immer perfekte Zahlen. Erholt hat er sich immer wieder bei den Salzburger Festspielen. Der gebürtige Bad-Homburger studierte Betriebswirtschaftslehre in Nürnberg-Erlangen und in Darmstadt. Der Vater von zwei Kindern scheidet mit Anfang Juli 2014 aus dem Vorstand aus.

2001 erfolgte der Wechsel direkt in den SAP-Vorstand. Er hat SAP mit sehr viel Geschick und Umsicht durch sämtliche Wirtschaftskrisen geführt. Sein Einsatz für SAP war immer maximal, was mitunter auch an seinem Auftreten zu erkennen war: Selbst mit heiserer Stimme und übermüdeten Augen präsentierte er fast immer perfekte Zahlen. Erholt hat er sich immer wieder bei den Salzburger Festspielen. Der gebürtige Bad-Homburger studierte Betriebswirtschaftslehre in Nürnberg-Erlangen und in Darmstadt. Der Vater von zwei Kindern scheidet mit Anfang Juli 2014 aus dem Vorstand aus.

Das SAP-Urgestein: Streng, gerecht und umsichtig

Gerhard Oswald ist der Dienstälteste im SAP-Schattenkabinett. 1981 kam der Deutsche von Siemens zu SAP. Bei Siemens war er als Anwendungsberater für SAP-R/2-Geschäftsprozesse tätig. Der studierte Betriebswirt übernahm 1996 den SAP-Vorstandssitz und ist seit 2011 Chief Operating Officer (COO) des Unternehmens.

Oswald lebt am Rande von Walldorf. Er unterstützt lokale Vereine, betreibt gemeinsam mit seiner Frau eine Golden-Retriever-Zucht und bewirtschaftet einen Weinberg mit ausgezeichneten Resultaten. Ähnlich wie Bernd Leukert ist Oswald ein begeisterter Fußballer und oft bei Spielen der TSG 1899 Hoffenheim anzutreffen, dem Fußballverein von SAP-Mitgründer Dietmar Hopp. Auch einen zweiten „Ball-sport“ pflegt Oswald: Er gilt als sehr guter Golfer. In der Arbeit setzt Gerd Oswald höchste Ansprüche an seine Mitarbeiter und an sich selbst. Er ist streng, verlangt maximalen Einsatz für das Unternehmen, ihm entgeht nichts und er ist gerecht – aber die Toleranzschwelle bei Fehlern ist sehr gering. Unvorbereitet hat man Oswald noch nie erlebt. Sein umfassendes SAP-Wissen und seine Vertrautheit mit der SAP-Community machen ihn zum Superstar auf jedem DSAG-Jahreskongress. Eine deutschsprachige SAP-Community ohne Gerd Oswald ist kaum vorstellbar.



The Godfather of Hana

Vishal Sikka ist innerhalb des Vorstandes, dem er seit 2010 angehört, für Produkte und Innovationen verantwortlich. Sikka wurde 1967 als Sohn eines Bahnbeamten in der indischen Provinzmetropole Vadodra geboren. Er studierte Informatik in seiner Heimatstadt und wurde danach ins Doktoratsprogramm der Eliteuniversität Stanford aufgenommen. Nach einer kurzen Anstellung bei Xerox gründete Sikka mit iBrain ein Unternehmen im Bereich Business Intelligence sowie Bodha.com, einen Anbieter von B2B-Internet-Lösungen. Später wechselte er als Vice President zu Peregrine Systems (Enterprise Asset Management). Sikka kam 2002 zu SAP. Unter seiner Leitung entwickelte SAP die In-memory-Datenbank Hana. Vishal Sikka gilt als Ziehsohn von SAP-Mitgründer Hasso Plattner. Nach dem Israeli Shai Agassi ist es nun schon Plattners zweiter Versuch, ein wenig globale Innovation beim deutschen ERP-Weltmarktführer zu etablieren. Sikka ist ein brillanter Denker und Analytiker. Er liebt Mathematik. Manche Kritiker meinen, dass er seiner Rolle als Dax-Vorstand nicht ganz gerecht wird. Er hat etwa 20.000 Mitarbeiter unter sich, trifft sich aber wesentlich lieber mit jungen Start-ups im Silicon Valley. In Walldorf sieht man ihn nicht allzu oft, eher schon in Potsdam am Hasso-Plattner-Institut.

Twitter: @vsikka



Der Walldorfer und CFO-Erbe

Luka Mucic zeigt, dass eine globale Bilderbuchkarriere auch in der Region möglich ist. Der Head of Global Finance gehört dem Managing Board seit 2013 an. In Walldorf aufgewachsen, steigt Mucic direkt nach dem Abi (1,0) und dem Abschluss eines Rechtswissenschaftsstudiums an der Universität Heidelberg (beide Staatsexamen mit „Großem Prädikat“) 1996 bei SAP ein. In der Rechtsabteilung arbeitete er im Bereich Wirtschaftsrecht. Es folgten verschiedene Positionen: Chief Financial Officer (CFO) der Sparte Global Customer Operations sowie als Head of Global Field Finance für die Finanzen. Neben seinem 60-Stunden-Job als Risikomanager absolvierte Mucic ein MBA-Studium als Jahrgangsbester. Der SAP Employee of the Year 2002 gilt als engagiert, unkompliziert, freundlich und teamorientiert. Am 1. Juli 2014 tritt Mucic die Nachfolge von Werner Brandt als Finanzvorstand an.



Der Unsichtbare, aber Allgegenwärtige

Robert Enslin ist als Vertriebsleiter für die gesamten Aktivitäten zur Sicherung und Unterstützung des Umsatzes verantwortlich. Der gebürtige Südafrikaner ist seit 2012 Mitglied des Global Managing Board. Nach dem Abschluss eines Rechnungswesenstudiums war Enslin über elf Jahre in verschiedenen Funktionen in der IT-Industrie tätig. 1992 startete er seine SAP-Laufbahn. Er gestaltete den Aufbau der SAP-Präsenz in seinem Heimatland entscheidend mit. 1997 wechselte er in die USA, wo er zum President SAP North America aufstieg. Bevor er seine globalen Positionen übernahm, war er außerdem President und CEO von SAP Japan.

Twitter: @RobertEnslin



Der intellektuelle Kämpfer und Motivator

Bernd Leukert sitzt seit 2013 als Leiter Anwendungsinnovationen im Global Managing Board. Zuvor hatte der Deutsche die Entwicklung und Auslieferung der Business Suite auf Hana-Basis koordiniert. Der studierte Diplombetriebsingenieur (Uni Karlsruhe) heuerte 1994 als Softwareentwickler für SAP R/3 bei SAP an. Von 2005 bis 2010 war er Leiter von Quality Governance and Production. Wenn Bernd Leukert einen Raum betritt, ist schlagartig fast immer gute Laune. Aber Vorsicht: Er denkt und handelt sehr schnell. Eines seiner Hobbys ist Fußball. Er ist ein Mannschaftsspieler, was ihn in Walldorf sehr beliebt macht. Gleichzeitig ist er ein analytischer Geist, der jede Situation – auch beim Fußball – blitzschnell richtig erfasst. Seit März 2014 schreibt Leukert eine monatliche Kolumne im E-3 Magazin.

Twitter: @LeukertB



Every Angle und Kohinor schließen Partnerschaft

Der Softwarehersteller Every Angle hat mit der Strategie- und Managementberatung Kohinor eine strategische Partnerschaft geschlossen. Ziel ist, das Optimierungspotenzial operationaler Prozesse bei Kohinor-Kunden durch Every Angle zu erschließen. Kohinor Consulting berät Unternehmen unter anderem im Bereich der Geschäftsprozessoptimierung. Für Kohinor ist Every Angle das geeignete Werkzeug, das durch einfache Analysen von SAP-Daten diese Transparenz ermöglicht. Unternehmen profitieren davon, dass sie Engpässe in ihrer Wertschöpfungskette sichtbar machen, die Ursachen identifizieren und Auswirkungen prognostizieren können. Sie erhalten aktuelle Transparenz über das Tagesgeschäft und sind in der Lage, ihre Supply Chain kostensparend zu optimieren und die Kundenzufriedenheit zu steigern.

„Mit Every Angle können wir bei Kundenprojekten eine Software empfehlen, die SAP-Daten unkompliziert aufbereitet und die Leistungsfähigkeit der SAP-Anwendungen weiter steigert“, unterstreicht Karla Blaswich, CEO von Kohinor, die Bedeutung der Partnerschaft.

Reiner Pistorius, Geschäftsführer von Every Angle Deutschland, fügt hinzu: „Mit Kohinor Consulting haben wir einen Partner mit herausragendem Know-how und großem Netzwerk im SAP-Umfeld gewonnen. Wir sind sicher, dass wir damit unseren Marktanteil in der DACH-Region deutlich erweitern und noch mehr Kunden vom Mehrwert unserer Lösung überzeugen können.“

www.kohinor.de
www.everyangle.com



Reiner Pistorius, Geschäftsführer von Every Angle Deutschland.

ISEC7 und Operational Services

Mobilisierung von SAP-Daten

Der Enterprise-Mobility-Management-Experte ISEC7 erweitert sein Partnernetzwerk: Seit Herbst 2013 kooperiert das Unternehmen mit Operational Services (OS), einem IT-Dienstleister für den deutschen Mittelstand.



Marco Gocht von ISEC7 hat mit OS den „absolut präferierten Partner“ gefunden.

Operational Services setzt die ISEC7-Lösung zur Mobilisierung von SAP-Daten und -Systemen ein. Dabei dient ISEC7 Mobility for SAP dem IT-Dienstleister als Basis für die Eigenentwicklungen, die speziell auf die individuellen Anforderungen seiner Kunden abgestimmt werden. Die Lösung verzichtet auf kostenintensive Middleware und ermöglicht so die einfache und schnelle mobile Anbindung an bestehende SAP-Systeme. OS bietet maßgeschneiderte IT-Lösungen an und besitzt Know-how mit mobilen SAP-Lösungen. Patrik Parvin, Senior Sales Manager von OS, sagt: „Mit ISEC7 Mobility for SAP haben wir die perfekte

Lösung zur Mobilisierung der SAP-Systeme unserer Kunden gefunden – ohne den umständlichen Weg über eine Middleware. Damit können wir die individuellen Anforderungen von Unternehmen an eine mobile SAP-Lösung effektiv umsetzen.“ Marco Gocht, CIO und CEO von ISEC7, stellt fest: „Ein IT-Dienstleister mit so umfassendem SAP-Know-how ist für uns der absolut präferierte Partner. Dass sich OS für ISEC7 Mobility for SAP entschieden hat, beweist erneut, dass unsere schlanke Lösung dem Marktbedarf gerecht wird.“

www.isec7.com
www.operational-services.de

SAP & Adobe

Digitales Marketing für Unternehmenskunden

SAP und Adobe haben eine globale Vertriebsvereinbarung über digitales Marketing und die Kombination unterschiedlicher Verkaufskanäle für Unternehmenskunden unterzeichnet.

Im Rahmen einer globalen Partnerschaft plant SAP, die Adobe Marketing Cloud mit der Plattform Hana und Hybris Commerce Suite zu vertreiben. Die beiden Vertragspartner werden hierfür Ressourcen für Marketing, Vertrieb und Entwicklung beisteuern. Die Kombination der digitalen Marketinglösungen und Handelslösungen soll Unternehmen ermöglichen, Daten aus unterschied-

lichen Marketingkanälen und Kommunikationswegen zu analysieren, kontextbezogene Kundenerlebnisse zu schaffen und schließlich Kundeninteraktion in Echtzeit zu erreichen, um bessere Geschäftsergebnisse zu erzielen.

www.sap.de
www.adobe.com/de
www.hybris.com

All for One Steeb will Avantum kaufen

All for One Steeb beabsichtigt, alle Aktien der Avantum Consult AG zu erwerben. Die Aktien werden derzeit von den drei Vorständen Michael Sinß, Thomas M. Fischer und Dirk Böckmann mittelbar über Beteiligungsgesellschaften gehalten. Mit allen drei Aktionären wurde eine Einigung über die wesentlichen Eckpunkte eines noch abzuschließenden Aktienkaufvertrags erzielt. Sie werden auch nach der Übernahme im Vorstand tätig bleiben. Das Beratungsunternehmen ist im Markt für Business Analytics und Performance Management überwiegend in Deutschland und der Schweiz tätig. Der Mindest-

kaufpreis bewegt sich im Bereich von fünf Millionen Euro und kann sich in den nächsten drei bis vier Jahren – abhängig von der Geschäftsentwicklung der Gesellschaft – noch weiter erhöhen. Der Kaufpreis wird aus Eigenmitteln von All for One Steeb finanziert. Die beabsichtigte Transaktion soll im nächsten Quartal abgeschlossen werden und erfordert die abschließende Einigung der Vertragsparteien, die Zustimmung ihrer Organe sowie die Freigabe durch das Bundeskartellamt.

www.all-for-one.com
www.avantum.de

Operative Partnerschaft von Forcont und Rhenus

Dokumentenmanagement trifft Logistik

Forcont Business Technology und die Rhenus Document Services, Experte für Dokumenten- und Informationslogistik, sind eine operative Partnerschaft eingegangen. Die Leistungen von Rhenus und Forcont ergänzen sich durch die geschlossene Partnerschaft zu einem komplementären Gesamtpaket: Als Informations- und Dokumentenlogistiker übernimmt Rhenus alle Dienstleistungen im Bereich des Akten-Handling – vom Transport über das Aufbereiten und Digitalisieren der Akten bis hin zu deren sicherer Entsorgung oder Archivierung. Forcont bietet mit seiner elektronischen Personalakte die passende Anwendung für das Management der digitalisierten Akten. Die gemeinsame Projektarbeit soll Kunden eine nahtlose Integration der Leistungen ermöglichen. Die beiden Partner richten sich mit dem Partnerangebot aktuell an Personalabteilungen und Shared Service Center. Dabei werden auch die Vertriebskanäle des jeweils anderen genutzt. Eine Ausweitung auf andere Geschäftsbereiche und dokumentenbezogene Prozesse, etwa für das Controlling oder Rechtsabteilungen, ist bereits angedacht.

www.forcont.de
www.office-systems.de

SAP plant Übernahme von Fieldglass

SAP beabsichtigt den Kauf von Fieldglass, einem Anbieter von Cloud-Anwendungen, mit denen HR-Dienstleistungen verwaltet werden können. Ziel sei es, eine integrierte Plattform anzubieten, auf der Firmen alle Personalprozesse erledigen können.

Mit den Cloud-Anwendungen von Fieldglass können Unternehmen nicht fest angestellte Mitarbeiter und HR-Dienstleistungen einkaufen und verwalten. Mit der Lösung deckt SAP die wachsende Nachfrage bei vielen Unternehmen ab, flexibel einsetzbare Mitarbeiter rasch zu akquirieren und in Arbeitsprozesse zu integrieren. Kunden können mit dieser Cloud-basierten Beschaffungsmanagement-Lösung (VMS – Vendor Management System) schnell auf Veränderungen von Marktbedingungen und Nachfrage reagieren. Kombiniert mit den netzwerk-basierten und auf Kollaboration ausge-richteten Fähigkeiten von Ariba und der HR-Expertise von SuccessFactors will SAP nach der Akquisition eine integrierte Plattform anbieten, auf der Unterneh-



Vishal Sikka will mit der Übernahme die SAP-Marktführerschaft für Public-Cloud-Angebote ausbauen.

men alle personalbezogenen Prozesse erledigen können, sowohl für fest angestellte als auch für temporär angestellte Mitarbeiter. Die Spanne dieser Prozesse reicht von der Einstellung von Mitarbeitern über deren Einarbeitung, ihre Weiterentwicklung, Performance Management und die Mitarbeiterbindung bis hin zum Renteneintritt. Fieldglass mit Hauptsitz in Chicago, USA, beschäftigt 350 Mitarbeiter. Die Cloud-basierte Lösung des Unternehmens wird in 16 Sprachen in über 100 Ländern genutzt. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Kartellbehörden. SAP erwartet, die Akquisition im zweiten Quartal 2014 abzuschließen.

www.sap.de
www.fieldglass.com

Uniserv kauft Grecco

Uniserv, ein spezialisierter Anbieter von Lösungen für das Data Management, hat das niederländische Softwareunternehmen Grecco mit Firmensitz in Amsterdam zu 100 Prozent übernommen.

Der Kaufvertrag wurde am 26. Februar 2014 unterzeichnet und die Transaktion unmittelbar abgeschlossen. Grecco war seit 2013 ein strategischer Partner von Uniserv und wird durch die Übernahme vollständig in das Unternehmen integriert. Das Grecco-Team verbleibt im Unternehmen. Das Büro in Amsterdam wird zur Uniserv-Niederlassung für Benelux.

www.uniserv.com
www.getgrecco.com

Smartphone- und Tablet-Anbindung für SAP-Kunden

B&IT und EPO Consulting kooperieren bei SAP-Apps

Die beiden Unternehmen, die bereits bei mehreren SAP-Projekten erfolgreich zusammenarbeiten, gaben ihre Kooperation bei der Entwicklung und Vermarktung der EPO-Softwareprodukte bekannt.

B&IT und EPO Consulting – mit dieser Kooperation können gemeinsam weitere Wachstumschancen am Markt wahrgenommen und dabei Synergien genutzt werden. Erwin Proding und Werner Kroiss als die jeweiligen Gründer und Alleininhaber der Firmen haben das Commitment zur Kooperation am Markt und zur gemeinsamen Entwicklung von innovativen Lösungen darüber hinaus durch eine wechselseitige Kapitalbeteiligung von B&IT und EPO

Consulting unterstrichen. EPO Consulting bringt in die Kooperation vor allem ihre innovative Technologie- und Software-Entwicklungs-Erfahrung und ihre State-of-the-Art-Software-Produkte zu SAP ERP ein. B&IT verfügt über das notwendige internationale Beratungs-Know-how zur Gestaltung und Implementierung von Geschäftsprozessen mit SAP-Software und OpenText.

www.epoconsulting.com
www.businessandit.com

Westernacher setzt auf Vocollect

SAP Partner Westernacher und das auf Sprachsteuerung spezialisierte Unternehmen Vocollect intensivieren ihre Partnerschaft. Damit bietet Westernacher seinen Kunden neben SAP-Supply-Chain-Lösungen nun auch Sprachsteuerungs-Software. Ausgewählte Berater von Westernacher absolvieren ab sofort im Rahmen des Partnerprogramms an der Vocollect-Universität ein umfassendes Zertifizierungsprogramm, um die Beratungskompetenz von Westernacher hinsichtlich der Sprachsteuerungslösungen von Vocollect zu steigern. Am Ende des Prozesses steht die Auszeichnung als Platinum Host System Provider. „Mit Westernacher gewinnen wir einen strategisch wichtigen Platinum Host System Provider mit einem exzellenten SAP-Know-how, der uns den Zugang zu einem großen, weltweiten Kundenstamm ermöglicht“, so Dirk Becker, der bei Vocollect den Bereich Business Development verantwortet.

www.westernacher.com
www.vocollect.de



Engere Zusammenarbeit: Christian Speck (l.), Marketing Manager von Westernacher, und Dirk Becker, Business Development Manager von Vocollect Europe. Quelle: KfdM

PwC übernimmt Cundus

PwC hat eine Vereinbarung zur Übernahme des Duisburger IT-Beratungsunternehmens Cundus unterzeichnet. Cundus ist ein IT-Spezialist im deutschen Markt für bedarfsorientierte und individuelle Lösungen in den Bereichen Business Intelligence (BI), Corporate Performance Management (CPM), externes und regulatorisches Berichtswesen sowie XBRL.

Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der zuständigen Behörden. Norbert Winkeljohann, Sprecher des Vorstands von PwC Deutschland: „Gemeinsam werden wir rund um die Themen ‚Digitalisierung‘ und ‚Big Data‘ von der Strategie bis zur Umsetzung und Implementierung von Systemen ein wichtiger Partner für große und mittelständische Unternehmen sein.“ Cundus wurde

im Jahr 2000 gegründet und ist als unabhängiges Beratungshaus langjähriger Partner von SAP, Microsoft und IBM. Zu den Kunden zählen rund 20 Dax-Unternehmen, international tätige inhabergeführte Unternehmen und europäische Finanzaufsichtsbehörden.

www.pwc.de
www.cundus.de

Software AG trennt sich von SAP-Geschäft

Scheer kauft Scheer zurück

Die Scheer Group und die Software AG haben eine Vereinbarung über den Kauf der IDS Scheer Consulting durch die Scheer Group unterzeichnet, die damit das SAP-Beratungsgeschäft in der DACH-Region übernimmt.

Die Scheer Group erweitert ihre Beratungskompetenz im Unternehmensverbund, besonders mit Blick auf Kunden und Märkte im SAP-Umfeld. „Aufgrund der Fokussierung der Software AG auf Produktinnovationen wurde das SAP-Consulting-Geschäft des Unternehmens in drei Schritten zurückgeführt“, heißt es in der Presseaussendung der Software AG.

Mit dem Verkauf des SAP-Geschäftes in der DACH-Region sei die Konsolidierung der SAP-Services-Aktivitäten abgeschlossen. Die IDS Scheer Consulting wird einschließlich der Markenrechte an die Scheer Group übertragen. Über die Inhalte und den Verkaufspreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Freigabe durch die Fusionskontrollbehörden. Der Unternehmensverbund Scheer Group ist im Jahr 2013 um 50 Prozent gewachsen und hat sich bis zum Jahr 2017 das Umsatzziel von 100 Millionen Euro gesetzt. Die Gruppe verfügt über weitreichende Erfahrung im Consulting Business; die erfolgreiche Marktbearbeitung in diesem Segment ist in den vergangenen Jahren ein maßgeblicher Wachstumstreiber gewesen. Im Umfeld des Kaufs vereinbarten die beiden Unternehmen zudem eine strategische Partnerschaft zur gemeinsamen Stärkung des IT-Standorts Deutschland, die sich nicht zuletzt in einer sehr engen Kooperation im Rahmen des von der Bundesregierung initiierten Excellence Software-Clusters widerspiegeln soll. Scheer-Group-Gründer Prof. August-Wilhelm Scheer zum Kauf des neuen Unternehmens: „Ich bin überzeugt davon, dass wir gemeinsam mit den erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der IDS Scheer Consulting das Unternehmen weiter auf nachhaltige Profitabilität ausrichten können. Ich freue mich darauf, mit Kolleginnen und Kollegen zusammenzuarbeiten, von denen ich schon viele zu Zeiten der IDS Scheer AG kennen und schätzen gelernt habe. Kunden der IDS Scheer Consulting können sich auf hervorragende Projektarbeit verlassen. Jene, die das Softwaretool Aris einsetzen, das auf der von mir entwickelten gleichnamigen Methode basiert, werden auch in diesem Umfeld eine umfassende und hochwertige Betreuung erhalten.“ Karl-Heinz Streibich, Vorstandsvorsitzender



Karl-Heinz Streibich, Vorstandsvorsitzender der Software AG, möchte mit der Transaktion den IT-Standort Deutschland stärken.



Prof. August-Wilhelm Scheer freut sich auf die neuen Kollegen, von denen er viele bereits kennt.

der Software AG, betont: „Mit dieser Transaktion stärken wir den IT-Standort Deutschland im Bereich digitaler Technologien nachhaltig. Wir engagieren uns in unserer Rolle als Sprecher im Software Cluster und werden gemeinsam mit der Scheer Group im Rahmen unserer erweiterten strategischen Partnerschaft den Software Cluster weiter vorantreiben.

Deshalb ist dieser Schritt, der auch den Abschluss unserer Konsolidierungsaktivitäten im SAP-Consultingbereich darstellt, eine echte Win-win-Situation für beide Unternehmen und für den Standort Deutschland.“

www.softwareag.com
www.scheer-group.com

Kommentar

Der schwarze Peter

Von Peter M. Färbinger, E-3 Chefredakteur

Es gibt ein einfaches Lernspiel für Kinder mit dem Titel „Der Schwarze Peter“, das aus paarweise Spielkarten plus dem schwarzen Peter besteht. Wer diesen besitzt, hat das Nachsehen, und wer die Karte des schwarzen Peters am Ende noch immer hat, hat verloren. Am Anfang stand die Idee eines BPM-Systems (Business Process Management). In seiner einzigartigen, visionären Sichtweise entwickelte Professor August-Wilhelm Scheer an der Universität des Saarlandes sein System mit dem Namens Aris (Architektur integrierter Informationssysteme). Schnell entwickelte sich Aris zu einem BPM-Standardwerkzeug innerhalb der SAP-Community. Zeitweise saß Scheer im SAP-Aufsichtsrat und die beiden Unternehmen kooperierten erfolgreich. Als die IDS Scheer AG zum Verkauf stand, dachten viele in der SAP-Community an eine Übernahme durch SAP. Neben dem hohen Wert des Unternehmens von Professor Scheer war auch viel SAP-Know-how in der IDS Scheer vorhanden. Damals half man tatkräftig bei der Entwicklung von SAP Business ByDesign. Die Überraschung war groß, als die Software AG sich die IDS Scheer AG einverleibte. Wer konnte, verließ das Unternehmen fluchtartig, und die Software AG blieb auf einem Rumpfbeilge sitzen. Jetzt hat man die Reste einer einst erfolgreichen Firma an den Gründer zurückgegeben. Wer hat mehr verloren?

Professionalisierung beginnt

Einkauf ist mehr als Preisoptimierung

Unternehmen betrachten den Einkauf immer stärker als Wettbewerbsfaktor und beginnen das Controlling dafür zu professionalisieren. Das ist das Ergebnis eines Benchmarkings, das die Business- und IT-Beratung Entero bei über 100 Unternehmen in Deutschland durchgeführt hat. E-3 sprach dazu mit dem Vorstandsmitglied Henning Heesch und dem Einkaufsexperten Hajo Werner von Entero.

E-3: Wie verbreitet sind SAP-Anwendungen zur Unterstützung von Einkauf und Einkaufscontrolling bei den befragten Unternehmen?

Hajo Werner: Bei den operativen Einkaufsprozessen – also Procure-to-Pay – ist SAP ganz klar die Nummer eins. Die Umfrage zeigt: Je größer ein Unternehmen ist, desto häufiger werden Lösungen wie SAP Materials Management (MM), Supplier Lifecycle Management (SLC) und Supplier Relationship Management (SRM) eingesetzt. Anders sieht es im Einkaufscontrolling aus: Hier nutzen die meisten Controller noch Microsoft Excel, weil sie die Daten damit flexibel sammeln, eintragen und auswerten können. Auf Platz zwei rangiert SAP Business Warehouse (BW). Dieser Lösung kommt in Zukunft sicher eine wachsende Rolle zu, da in vielen Unternehmen mit der stärkeren Bedeutung des Einkaufs auch eine Professionalisierung des Einkaufscontrollings gefordert wird. Die Controller sollen ihre Zeit künftig nicht mehr auf das manuelle Datensammeln verwenden, sondern Schwachstellen im Einkauf identifizieren und die Einkäufer beraten, wie die Prozesse verbessert werden können. Für diese Aufgaben stellt SAP BW automatisierte Abläufe zur Verfügung.

E-3: Welche Vorteile bietet SAP BW gegenüber anderen Lösungen und Eigenentwicklungen?

Henning Heesch: SAP BW nimmt prinzipiell eine Mittelstellung ein zwischen Eigenentwicklungen und ausgewiesenen Einkaufscontrolling-Lösungen. Denn es handelt sich um einen Standard, der aber um Key Performance Indicators (KPI) speziell für das Einkaufscontrolling erweitert werden muss. Wie unsere Erfahrungen aus zahlreichen Kundenprojekten zeigen, spielt bei der Lösungsauswahl die Unternehmensgröße eine wichtige

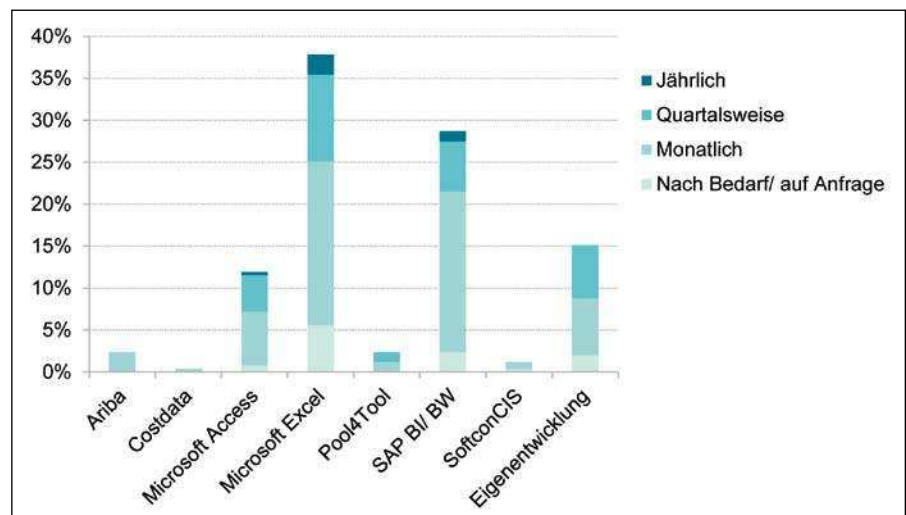


» Jedes Unternehmen braucht eigene Einkaufs-KPIs für seine Beschaffungsstrategien. «

Henning Heesch, Vorstand Entero.

Rolle. Prinzipiell sollte jedes Unternehmen eigene Einkaufs-KPIs definieren, die verwendet werden, um die jeweiligen Beschaffungsstrategien und -prozesse zu steuern. Die Vorgaben reichen von möglichst billigen Einkäufen bis hin zu Liefertreue, langfristigen Lieferantenbeziehungen und gleichbleibender Qualität. Hinzu kommt, dass in den einzelnen Industrien und Unternehmen bestimmte Leistungskennzahlen, zum Beispiel zu Kosteneinsparungen, recht unterschiedlich gewonnen werden.

Da bietet es sich für größere Unternehmen an, auf dem Standard-BW von SAP aufzubauen. Das lässt ihnen erstens die Freiheit, individuelle KPIs zu errechnen. Zweitens haben die meisten von ihnen schon SAP und SAP BW im Hause und müssen also keine zusätzlichen Lizenzgebühren bezahlen. Sie besitzen damit auch das Know-how, um die Lösung selbst warten und weiterentwickeln und die Anwender unterstützen zu können.



Eingesetzte Systeme im Einkaufscontrolling: Auf den ersten beiden Plätzen rangieren mit Abstand Excel und SAP BW. Quelle: Entero

Komplette Eigenentwicklungen und Standardlösungen lohnen sich daher in diesem Fall nicht. Für kleinere Unternehmen hingegen empfehlen sich eher standardisierte Anwendungen. Sie müssen dann zwar in Kauf nehmen, dass die vordefinierten KPIs eventuell nicht vollständig zu der eigenen Einkaufsstrategie oder den Prozessen passen, sind aber preislich besser bedient, als wenn sie, wie bei SAP BW erforderlich, noch Eigenentwicklungen vornehmen müssen.

E-3: Welche KPIs sind für die befragten Unternehmen vor allem wichtig?

Werner: Während auf Platz eins ganz klar die Liefertreue rangiert, folgen weitere Leistungskennzahlen, die sich um die allgemeine Qualität und Performance der Lieferanten drehen. Ein weiterer Fokus liegt auf KPIs, die die Preisentwicklung relevanter Materialien oder prozentuale Einsparungen vom gesamten Einkaufsvolumen messen. Mit diesen KPIs wollen die Unternehmen also vor allem Kostenpotenziale heben.

Insgesamt mussten wir feststellen, dass sich die Unternehmen zwar über ihre Einkaufsstrategie Gedanken machen und auch KPIs festlegen. Jedoch sind viele dieser Kennzahlen nur bedingt geeignet, die Strategien abzudecken. Wenn ich zum Beispiel Lieferanten an mich binden und daher über Rahmenkontrakte arbeiten will, brauche ich geeignete Leistungskennzahlen, um zu prüfen, ob das in der Praxis auch richtig funktioniert. Die Unternehmen sollten unserer Erfahrung nach mehr darauf achten, KPIs zu definieren, aus denen Maßnahmen zur Optimierung ihrer Einkaufsstrategie generiert werden können. Der herkömmliche operative Einkäufer, dem es vor allem darum geht, Preise zu optimieren, sollte ergänzt werden durch einen strategischen Einkäufer und professionellen Controller, der sich auf ein strategisches



» Einkaufscontrolling ist keine einmalige Aktion. «

Hajo Werner, Entero

Einkaufs- und Lieferantenmanagement mit passenden Kennzahlen versteht. Bei vielen Unternehmen ist diese Struktur bereits umgesetzt.

E-3: Welche Vorteile bietet ein fundiertes Einkaufscontrolling?

Heesch: Es schafft zum einen die Voraussetzung, um die Einkaufsprozesse effizienter zu gestalten. So kann ein Unternehmen etwa überprüfen, ob seine E-Procurement-Lösung den Anforderungen der Kunden entspricht, wie viele Prozesskosten dadurch gespart und welche Warengruppen darüber abgewickelt werden. Ein weiteres Beispiel ist das Maverick Buying, also unkoordinierte Einkäufe durch die Fachabteilungen. Wenn das Einkaufscontrolling diese aufdeckt und unterbindet, gibt es erhebliche Einsparmöglichkeiten. Denn künftig werden die Güter von Experten beschafft, die streng auf Qualität und Preis achten, nicht von den Fachabteilungen, die einen Lieferanten vielleicht bevorzugen, weil sie ihn gut kennen.

Ebenso lassen sich Qualitätsverbesserungen erzielen. Wenn ich zum Beispiel weiß, welche Zulieferer die höchste Einkaufsqualität liefern, kann ich mein Lieferantenmanagement optimieren. Unterstützen lässt sich auch die Einkaufsorganisation, etwa bei der Einführung von Lead-Buyer-Konzepten, wenn ich wissen muss, bei welchen Lieferanten mein Unternehmen welche Warengruppen einkauft, um optimale Rahmenverträge auszuhandeln.

Schließlich kann das Einkaufscontrolling auch Strategien wie Global oder Local Sourcing untermauern und das Einsparpotenzial ausloten, wenn ich bestimmte Warengruppen aus Low-Cost Countries beziehe. Auch lassen sich übergreifende Themen verfolgen, wie die Optimierung des Working Capitals durch vom Einkauf beeinflussbare Faktoren, etwa die Vereinbarung höherer Zahlungsziele mit den Lieferanten.

E-3: Was sollten Unternehmen bei der Einführung eines Einkaufscontrollings beachten?

Werner: Sie sollten zunächst maximal vier bis fünf strategische Themen auswählen, in denen sie ihren Einkauf in den nächsten Jahren voranbringen wollen, und diese in geeigneten Strategien und KPIs abbilden. Damit einhergehen muss aber unbedingt ein entsprechendes Initiatives-Tracking. Das heißt, es müssen wirksame Maßnahmen aufgesetzt werden, um die erkannten Schwachstellen konsequent anzugehen und zu beseitigen.

Heesch: Richtig! Wir sehen bei unseren Kunden, dass nur die Projekte nachhaltig zum Erfolg führen, die immer wieder Initiativen auf den Weg bringen, um die Messwerte permanent zu verbessern. Einkaufscontrolling muss als Zyklus verstanden werden, nicht als einmalige Aktion.

E-3: Herr Heesch, Herr Werner, wir danken Ihnen für das Gespräch!

www.entero.de

Die Top 5 der Benchmark-Ergebnisse

1. Die Stammdatenqualität schätzen fast 60 Prozent der Unternehmen als verbesserungswürdig ein.
2. Eine Einkaufsorganisation mit zentralen Elementen wirkt sich positiv auf die Qualität der Stammdaten aus.
3. Rahmenverträge und Abrufkontrakte sind weiterhin die wichtigsten Einkaufsstrategien. Die Bedeutung des Einkaufs nach Warengruppen wächst.
4. Bei den ERP-Systemen ist der Markt in etwa gedrittelt. Neben dem eindeutigen Marktführer SAP werden rund 60 „kleinere“ Systeme und zahlreiche Eigenentwicklungen (meist auf Microsoft-Basis) eingesetzt.
5. Einkaufscontrolling-Systeme (EKS) sind bereits verbreitet im Einsatz. Während zwei Drittel der befragten Unternehmen auf Eigenentwicklungen setzen (oft auf Basis von Excel), nutzt ein Drittel BI-Lösungen, vorzugsweise SAP.

Studie Einkaufscontrolling in Deutschland

■ **Verfasser:** Entero AG

■ **Art:** Online-Befragung/Jährliches Benchmarking

■ **Teilnehmer:** 100 Experten aus Einkauf, Einkaufscontrolling und IT bei deutschen Unternehmen mit einem Mindestumsatz von zehn Millionen Euro

■ **Kostenloser Download:** entero.de/Studie-Einkaufscontrolling

SBC – was dahinter steckt

Effizienter dank Facebook und Co

Social-Web-Anbieter haben Unternehmen gelehrt, dass kollaborative Software Mitarbeiter produktiver macht – vor allem dann, wenn die Lösungen in Business-Anwendungen integriert sind. Das Softwarehaus United Planet verfolgt dabei einen interessanten Ansatz.

Das Kind trägt verschiedene Namen. Es heißt: Social Collaboration, Social Business Collaboration (SBC), Social Business, Unified Collaboration und Communication oder auch – etwas hochtrabend – Enterprise 2.0. Trotz der Namensvielfalt und vieler unterschiedlicher Anbieter, die Social Business Software in zum Teil sehr unterschiedlichen Ausprägungen anbieten, weisen die Tools viele Gemeinsamkeiten auf. Sie machen sich die aus dem Web 2.0 bekannten interaktiven Kommunikations- und Collaboration-Werkzeuge wie Blogs, Wikis oder Bewertungstools zunutze und passen sich mehr oder weniger geschickt den Bedürfnissen von Unternehmen an. Social Business Software weist verschiedene Funktionalitäten in unterschiedlicher

Ausprägung auf. Häufig finden sich folgende Bestandteile:

■ **Profiling:** Persönliche Daten, Know-how, Kontaktdaten werden vom Mitarbeiter hinterlegt. So lässt sich die Kompetenz der Kommentare und Postings einschätzen und gerade in größeren Unternehmen sehr schnell Experten zu verschiedenen Themen finden. Außerdem ist hier hinterlegt, zu welchen Communities/Teams der betreffende Mitarbeiter gehört.

■ **Suche:** Sie kann innerhalb der SBC-Anwendung oder auch darüber hinaus erfolgen, je nachdem, ob eine Schnittstelle zur Unternehmens- oder Websuche existiert.

■ **Activity:** Bearbeitungsschritte von Teamaufgaben können hier von Handelnden dokumentiert und von anderen kommentiert und ergänzt werden. Mitarbeiter (und gegebenenfalls auch andere Mitglieder einer Community) haben so jederzeit einen Überblick über ihre To Dos und können den Input ihrer Kollegen dazu gleich mitberücksichtigen.

■ **Activity Stream:** Der zentrale „Strom der Aktivitäten“ ist der „Platz“, an dem die unterschiedlichen Aktivitäten, Aufgaben, News, Kommentare oder Microblogs für einen Anwender zentral zur Verfügung stehen.

■ **Communities/Teams:** Hier werden zu einem bestimmten Thema oder zu Funktionen und Bereichen Gruppen gebildet, die zusammenarbeiten. Sie teilen meistens ein gemeinsames (berufliches) Interesse und/oder eine Aufgabe. Innerhalb einer Community können alle Funktionen einer SBC-Plattform genutzt werden.

■ **Foren/Chat:** Der Informationsaustausch erfolgt hier wie in einem klassischen Forum und per Instant Messenger, im Google-Talk-, ICQ- oder Facebook-Stil.

■ **Blogs/Microblogs/Wikis:** Auch sie sind eng an ihre Web-Vorbilder angelehnt, aber meistens mit dem Berechtigungsmanagement des SBC oder des übergreifenden DRM verbunden. Häufig wird auf Basis des Wikis auch der zentrale Editor des SBC-Tools angeboten.

■ **File/Document-Sharing:** Dokumente und andere Files können zum Teil sehr feingranular zur gemeinsamen Betrachtung und Bearbeitung freigegeben werden. Das reicht von direkter Bearbeitung im SBC bis hin zu beliebig komplizierten Check-in-/Check-out-Mechanismen. Jedes File kann von anderen Berechtigten natürlich auch kommentiert werden.

■ **Social Tagging:** Dies ist eine wichtige Komponente, denn wer nicht taggt, verurteilt das SBC zum Scheitern. Tagging bedeutet – wie Indizieren – sehr schnelles Wiederauffinden von Inhalten.

■ **Social Bookmarking:** Es funktioniert genauso wie die bekannte Browserfunktion. Allerdings lassen sich gesetzte Bookmarks auch kommentieren und erklären.

■ **Voting/Ranking:** Auch diese Funktion existiert in verschiedenen Varianten, ist aber immer ähnlich zu ihren Pendanten auf Websites und sozialen Netzen. Durch die Intelligenz der Vielen („Schwarmintelligenz“) kommt noch eine wichtige Zusatzkomponente mit in die Diskussionen und die Weiterentwicklungen.



United-Planet-Gründer Axel Wessendorf will die in herkömmlicher Business-Software automatisierten Prozesse mithilfe kollaborativer Funktionen flexibler und so effizienter machen.

■ **Mentions/Invitations:** Dieses Tool macht auf Inhalte, Ereignisse etc. aufmerksam.

■ **Berechtigungsmanagement:** Hier wird geregelt, wer wo teilnehmen darf, wer Zugang zu welchen Informationen hat und welche Dokumente oder Postings in welchem Fall bearbeitet werden dürfen. SBC-Produkte weisen in diesem Bereich große Unterschiede auf.

■ **Presence-Management:** Angezeigt werden dabei Verfügbarkeit/ Status (busy, not connected etc.) einer Person. Die Komponente ist nicht in allen SBC-Plattformen vorhanden.

■ **RSS/E-Mail-Benachrichtigung:** Jedes Posting, jede Änderung in einer Community kann sich der Nutzer als RSS-Feed oder als E-Mail-Alert schicken lassen. Die meisten SBC-Tools bieten Wahlfreiheit.

■ **Integrationsmöglichkeiten in/von andere/n Applikationen:** Diese Fähigkeit ist in den Produkten unterschiedlich stark ausgeprägt.

Genauso vielfältig wie die Funktionalitäten der Software sind die Motive der Anwenderunternehmen, sie einzusetzen. Es gibt „weiche“ Motive, wie die Attraktivität des Unternehmens für künftige Mitarbeitergenerationen zu erhöhen, oder taktische Gründe wie Einsparung von Reisekosten. Auch die nahtlose Einbindung entfernter Mitarbeiter sowie strategische Überlegungen wie Effizienzsteigerung in den Prozessen eines Unternehmens, Erhöhung der Produktivität oder Steigerung der Innovationsgeschwindigkeit sind Motive für die Nutzung. Ebenfalls oft genannt als Grund für Einstieg ins Social Business wird der generelle Wunsch, ganz allgemein die Zusammenarbeit der Mitarbeiter untereinander sowie mit Partnern und Kunden zu erhöhen.

Implementierungsaufwand

Der Aufwand für die Implementierung der Lösungen, die nicht nur technisch funktionieren, sondern auch auf hohe Akzeptanz bei den adressierten Zielgruppen stoßen, ist höchst unterschiedlich. Er hängt ab von den individuellen Voraussetzungen des jeweiligen Unternehmens und den zu erfüllenden Erwartungen. In bislang streng hierarchisch organisierten Firmen, die sich auf Social Business oder Social Collaboration einstellen wollen, ist er zum Beispiel aufgrund notwendiger begleitender Change-Programme sehr viel aufwändiger als in Unternehmen mit flachen Hierarchien. Außerdem bestimmen die Fähigkeiten und Erfahrungen der Mitarbeiter mit „sozialen“ Tools den nötigen Aufwand. Anwender mit Erfahrung im Bloggen, Twittern oder Absetzen eines Posts bei Facebook sowie mit RSS-Feeds und Wikis werden mit den Social

Business Tools leichter umgehen können als Laien auf dem Gebiet.

Unabhängige Untersuchungen von McKinsey und Dachis untermauern die Vorteile von Social Business Collaboration mit konkreten Zahlen. Danach verbessern entsprechende Plattformen die vier Bereiche Produktivität, Kosten, Umsatz und Unternehmenskultur. So führe der Einsatz von Social Collaboration Tools beispielsweise zu einem 30 Prozent schnelleren Zugang zu Wissen, zu 35 Prozent verbesserter Zusammenarbeit, 15 Prozent mehr Ideen und Innovationen und immerhin zu zehn Prozent mehr Umsatz.

Natürlich hängt die Auswahl der richtigen Tools stark von den individuellen Gegebenheiten in einem Unternehmen ab: von seinen Anforderungen an Funktionalität, Anpassbarkeit und wirtschaftlicher Stabilität des jeweiligen Anbieters. Auch die vorhandene IT-Landschaft spielt bei vielen Collaboration-Produkten eine Rolle. Die Tools der großen Plattform-Anbieter wie SAP (Jam) oder Microsoft (Sharepoint und Yammer) funktionieren am besten in den eigenen Softwarelandschaften. Unabhängige Collaboration-Anbieter setzen zwar nicht unbedingt bestimmte Software-Umgebungen voraus, bieten jedoch häufig nur begrenzte Integrationsmöglichkeiten. Doch ohne die Integration in die produktiven IT-Umgebungen wie ERP, CRM oder SCM bleibt der Collaboration-Ansatz lediglich Fassade. „Dann ist Social Collaboration nicht mehr als eine Verkleidung, unter der die bisherigen Prozesse unbehellig weiterlaufen“, erläutert Axel Wessendorf, Gründer und Geschäftsführer von United Planet, einem Anbieter von Portal und Social Software. Das Collaboration-Angebot des Anbieters differenziert sich durch wichtige Charakteristika:

■ Durch seine enge Verbindung mit der Portal-Entwicklungssoftware Intrexx kann es mit jedem Prozess und praktisch jeder Business-Software verknüpft werden.

■ Es ist einfach zu bedienen. Es lässt sich laut Herstellerangaben innerhalb eines Tages in jede kommerzielle Software-Umgebung integrieren und seine Funktionalität ist nur von der Zahl der Apps begrenzt, die United Planet in seinem Appstore vorhält. „Zurzeit sind das 200“, berichtet Wessendorf.

■ Dabei dient die Portalentwicklungsoftware Intrexx gleichzeitig als eine vereinfachte Entwicklungsumgebung, mit der Apps per Drag-and-Drop funktions-tüchtig zusammengestellt werden können. United Planet ist eines der wenigen mittelständischen Softwarehäuser, die einen eigenen Appstore unterhalten.

www.unitedplanet.com

Webinar zur SAP Cloud-Strategie:

„Über den Wolken muss die Freiheit wohl grenzenlos sein!“

präsentiert von **Pierre Audoin Consultants (PAC)** und dem **E-3 Magazin**

- Wo steht SAP im Cloud-Geschäft?
- Wo steht der Wettbewerb?
- Was beschäftigt die SAP-Kunden im deutschsprachigen Raum?
- Wo stehen die SAP-Partner?

Diskutieren Sie mit den **SAP-Experten von PAC!**

**am 14. Mai 2014,
16:00 – 16:45 h**

In unserer Expertenrunde beleuchten **Tobias Ortwein, Frank Niemann, Dr. Cristian Wieland** und **Rüdiger Spiess** von **Pierre Audoin Consultants (PAC)** die Implikationen der SAP Cloud-Strategie für die SAP-Anwender und Partner in der DACH-Region, moderiert durch **Peter Färbinger**, E-3 Magazin.

SAP-Anwender und Partner sind herzlich zur **kostenfreien Teilnahme** an diesem Webinar eingeladen!

Jetzt registrieren:

[gotomeeting.com/
register/375189242](http://gotomeeting.com/register/375189242)




www.e-3.de|at|ch



Pierre Audoin Consultants

Software-basiertes Credit Management

Herr der Obliegenheiten

In der diffusen Welt der Warenkredite ist eines ganz sicher: Wer seine Debitoren gut kennt und sie richtig einschätzen kann, ist klar im Vorteil. Kommt es hingegen wiederholt zu säumigen Kunden und unbeglichenen Rechnungen, ist schnell die eigene Liquidität in Gefahr. Viele Unternehmen sichern ihre Forderungen daher mit einer Warenkreditversicherung (WKV) ab: Sollte nach Ablauf der Zahlungsfrist ein Posten offen bleiben, tritt die Versicherung in Kraft und begleicht den Ausfall – so zumindest die Theorie. In der Praxis versackt diese Gewissheit jedoch allzu oft unter einem Dickicht aus vertraglichen Verpflichtungen. Wer seine Obliegenheiten nicht erfüllt, hat viel zu befürchten.

Laut einer Erhebung der Ständigen Vertretung der EU-Kommission in Österreich leiden 57 Prozent aller europäischen Unternehmen wegen Zahlungsverzugs unter Liquiditätsproblemen. Zu spät bezahlte Rechnungen verursachen somit in Europa einen jährlichen Schaden von 340 Milliarden Euro. Eine kaum fassbare Summe und ziemlich genau das Doppelte des europäischen Gesamthaushalts. Nichtweniger alarmierend sind hierzu die deutschen Zahlen: Nach Angaben von Euler Hermes, Deutschlands bedeutendstem Kreditversicherer, belaufen sich die nationalen Lieferantenkredite auf ebenso auf 340 Milliarden Euro pro Jahr. Damit sind sie insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen

(KMU) eine der wichtigsten Liquiditätsquellen. Wie die Wirtschaftsauskunftei Creditreform darüber hinaus berichtet, werden acht von zehn Insolvenzen durch Zahlungsunfähigkeit ausgelöst. Deutsche Unternehmen geben im häufigsten Fall Forderungsausfälle als Ursache an und beklagen an anderer Stelle, dass sich Debitoren im B2B-Geschäft doppelt so viel Zeit nehmen würden, ihre Rechnungen zu begleichen, wie die durchschnittlich vereinbarten Zahlungsziele von 25 Tagen.

Kreditversicherungen und Obliegenheiten

Banken-, Weltwirtschafts- und Staatsdefizitkrise: Von den negativen Entwick-

lungen der letzten Jahre haben sich vor allem die KMU nachhaltig verunsichern lassen. Auch in ruhigeren Zeiten bleibt die Zahlungsmoral daher auf einem beunruhigenden Tiefstand. Kein Wunder also, dass Unternehmer ihre Warenlieferungen zunehmend mit Kreditversicherungen absichern. Sinn und Zweck einer WKV sind schnell erklärt: Kommt es für den Versicherungsnehmer zum Worst Case, das heißt, bleibt er auf der Bezahlung seiner Ware sitzen, tritt seine Versicherung in Kraft und übernimmt den Schaden. Dazu kommt es aber lediglich, wenn er sämtliche vertraglichen Obliegenheiten fristgerecht und formgetreu erfüllt hat. Ein Umstand, den es permanent im Auge zu behalten gilt und



der je nach Anbieter und Versicherungsleistung stark variieren kann.

Erst die Pflicht, dann die Kür?

Zu den klassischen Versicherungspflichten gehört zum Beispiel die Nichtzahlungsmeldung, die zeitlich fixiert ist. Wurde eine Rechnung nicht beglichen, sollte dies möglichst ohne Verzug der Versicherung mitgeteilt werden. Darüber hinaus hat der Versicherte die ständige Pflicht, die Aktualität der Deckungszusage zu prüfen. Ist diese erst überschritten oder wurde ein Antrag auf Erhöhung nicht frühzeitig eingereicht, kann für den Endkunden der Versicherungsschutz erlöschen.

Bei größeren Verfehlungen behält sich die Versicherung zudem das Recht vor, schon bewilligte Zahlungen rückgängig zu machen oder – nicht weniger schlimm – dem Kunden den Gesamtversicherungsschutz zu entziehen. Wenn dann der Versicherte auch noch zu viel an Prämien bezahlt, weil er technisch nicht in der Lage ist, eine fundierte und geprüfte Prämienmeldung an den Kreditversicherer zu übermitteln, zahlt er doppelt für letztlich nicht erhaltene Leistung.

Der Bundesverband der Credit Manager (BvCM) warnt deshalb jedes Jahr vor Neuem davor, Obliegenheitspflichten auf die leichte Schulter zu nehmen. Für Unternehmen mit größerer oder stetig wachsender Kundenzahl wird es derweil aber immer schwieriger, das Dickicht der Obliegenheiten ohne Fehltritt zu durchdringen. Als besonders heikel gilt dabei der internationale Warenverkehr, denn hier liegt der Teufel gleich mehrfach im Detail: Für grenzüberschreitende Lieferungen gelten oft länderspezifische Bedingungen, die wiederum zu unterschiedlich detailreichen Varianten der KV-Verträge führen. Nicht selten müssen Versicherte dann mehrere Verträge gleichzeitig beachten.

So verkommt die Wahrung der Obliegenheiten schnell zur lästigen Sisyphus-Pflicht. Das Limithandling – das heißt die Beantragung von Kreditlimits –, welches das permanente Risiko birgt, über- oder unterversichert zu sein, ist je nach Auftragslage manuell kaum zu bewältigen. Kreditmanager und Unternehmensberater raten deshalb vermehrt zu Software-basierten Frühwarnsystemen. „Ziel eines jeden Unternehmens sollte die Ausformung eines nutzen- und wachstumsorientierten Credit Managements sein – die Einrichtung eines IT-gestützten WKV-Kontrollsystems halte ich diesbezüglich für ebenso notwendig wie wirtschaftlich sinnvoll“, meint zum Beispiel Andreas Schmitt, Group Credit Manager beim Großküchentechnikhersteller Rational.

Eine Software für den gesamten Warenkredit

Kreditmanager Schmitt spricht dabei aus guter Erfahrung: Bereits seit 2007 setzt die Rational-Gruppe für die Abwicklung ihrer WKV die Software KV Sprint ein. Sie wurde von Cormeta aus Ettlingen (Baden-Württemberg) in Zusammenarbeit mit Versicherern entwickelt und lässt sich in jedes SAP-System nahtlos integrieren. Damit stehen die WKV-relevanten Daten der Finanzbuchhaltung und dem Vertrieb in Echtzeit zur Verfügung und ermöglichen eine ganzheitliche Betrachtung von Kreditversicherung und Management. In der Buchhaltung werden bei Belegerfassung, Änderung und Ausgleichen automatisch die Versicherungsdaten aktualisiert. Dies ist auch elementar wichtig für die korrekte Meldung der Prämien. Die Integrationsfähigkeit in das bestehende System war nicht das einzige Auswahlkriterium. Es wurde nach einer internationalen Lösung mit einem größeren Funktionsumfang gesucht. Die Software sollte auch den Expansionspläne gerecht werden und in den neu zu gründenden Tochtergesellschaften eingesetzt werden. Die Software erinnert Unternehmen ►



Andreas Schmitt, Group Credit Manager bei Rational, sieht in prozessorientierten Lösungen die Zukunft des Credit Managements.



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

automatisch daran, welche Daten wann erhoben und an welchen Versicherer gemeldet werden müssen. Salden oder Umsätze, nach Ländern sortiert, ermittelt das System automatisch. Die Zusammenstellung der Ultimosalden oder Monatsumsätze erfolgt durch einen voll automatisierten Lauf.

Auch bei der Überwachung der Nichtzahlungsmeldung an die WKV bietet das SAP-Add-on mehr Sicherheit. Immer vier Wochen vor Ablauf der Nichtzahlungsmeldefrist fordert das System zur Prüfung auf. Der Vertrieb wird informiert und der Kunde im persönlichen Gespräch an seine Zahlungsverpflichtung erinnert. Zahlt dieser trotzdem nicht, erfolgt direkt aus KV Sprint heraus eine Nichtzahlungsmeldung, die an den Versicherer weitergeleitet werden kann. Früher war eine zeitlich genaue Abgrenzung des Versicherungszeitraums nicht möglich, beispielsweise

die Meldung versicherter Rechnungen nach Aufhebung eines Limits. Zudem zeigt sich eine höhere Datenqualität auch daran, dass die korrekte Limitprüfung pro Gesellschaft jetzt gemäß individuellen Vertragsbedingungen inklusiv oder exklusiv Umsatzsteuer beziehungsweise Sales Tax durchführbar ist.

Kreditmanagement von morgen

Mit KV Sprint haben Unternehmen einen reduzierten Aufwand bei der Abwicklung. „Die Zukunft des Credit Managements wird ganz klar von prozessorientierten Lösungen wie KV Sprint geprägt sein“, so Schmitt. Ein weiterer Vorteil: Mit der Standardlösung sind Unternehmen SAP-releasefähig. „Wenn ein Unternehmen sein SAP-Release upgradet, bekommt es von Cormeta das entsprechende KV Sprint-Release. Dies ermöglicht eine

kostengünstige Releasestrategie“, erläutert Michael Metz, bei Cormeta verantwortlich für den Geschäftsbereich SAP-Add-on-Lösungen für das Kreditmanagement. Als nahtlos in SAP integriertes Add-on hat der Anwender seine bekannte SAP-Umgebung vor sich. Somit sind kein Systembruch und keine zusätzliche Hardware erforderlich. Am Ende lohnt sich ein WKV-Kontrollsystem für beide Seiten. Während die Versicherungen die Gewissheit erhalten, dass ihre Obliegenheiten umfassend eingehalten werden, fördert die Lösung auf Anwenderseite einen aktiven Umgang mit der Versicherung und lotet die zur Verfügung stehenden Leistungen optimal aus. „In den meisten Fällen amortisiert sich die Anschaffung unserer Kreditmanagement-Software schon im ersten Jahr“, weiß Michael Metz von Cormeta.

www.cormeta.de

E-3 Kurzinterview mit Michael Metz von Cormeta

„Wir sind ja versichert“

E-3: Herr Metz, warum raten Sie Unternehmen, eine Softwarelösung wie KV Sprint einzusetzen?

Michael Metz: Unternehmen schließen Kreditversicherungsverträge ab, um sich in erster Linie abzusichern. Die Bonitätsinformationen der Kreditversicherer sind sicherlich eine zusätzlich genutzte Information für die Bewertung von Kunden, aber meist sekundär. Primär werden Forderungen versichert, um im Schadensfall Versicherungsleistung zu beziehen. Die erhalten Sie aber nur, wenn Sie die Obliegenheiten eines Kreditversicherungsvertrages lückenlos erfüllen. Und genau dafür dient unsere Lösung KV Sprint.

E-3: Sind denn die Obliegenheiten eines Kreditversicherungsvertrages so umfangreich?

Metz: Ja, höchst umfangreich. Und leider sind sich nach wie vor viele Unternehmen der Verpflichtung zur Erfüllung dieser Obliegenheiten nicht vollständig bewusst. Die Anwender werden in der Regel mit der händischen Abwicklung allein gelassen. Manuelle Abwicklung bedeutet aber viel Aufwand, hohe Kosten, und das größte Problem ist dabei die Gefahr, Fehler zu begehen und somit die Obliegenheiten zu verletzen. Ein sehr hohes finanzielles Risikopotenzial also.

E-3: Und wie gehen die Unternehmen mit diesem Risiko um?

Metz: Leider wird dieses Risiko zu oft übersehen. Man fühlt sich sicher, denn „wir sind ja versichert“. Dies ist aber ein fragwürdiges Sicherheitsgefühl. Die Erkenntnis, dass hier ein riesiges Gefahrenpotenzial lauert, kommt häufig erst dann, wenn ein Schadensfall, der aufgrund von Obliegenheitsverletzungen vom Versicherer nicht geleistet wird, zum Liquiditätsengpass führt. Spätestens dann ist jeglicher Sinn einer Absicherung verloren gegangen, denn gerade die negative Beeinflussung der Liquidität möchte man ja vermeiden.



Michael Metz ist als Prokurist von Cormeta verantwortlich für SAP-Add-on-Lösungen im Bereich Kreditmanagement.

Stolperfallen beim Einsatz von Prognosemodellen vermeiden

Goldsuche mit Predictive Analytics

Die Zukunft planbar machen zu wollen bedeutet, sie erkennen und begreifen zu müssen. Dies ist die Mission prädiktiver Analysemodelle. Wie auch beim Goldrausch am Klondike wird nicht jeder Datengoldsucher fündig werden. Sorgfältige Softwareauswahl und die richtige Einsatzmethode sind Voraussetzungen für den Erfolg.

Von Jörg Müller, Cundus

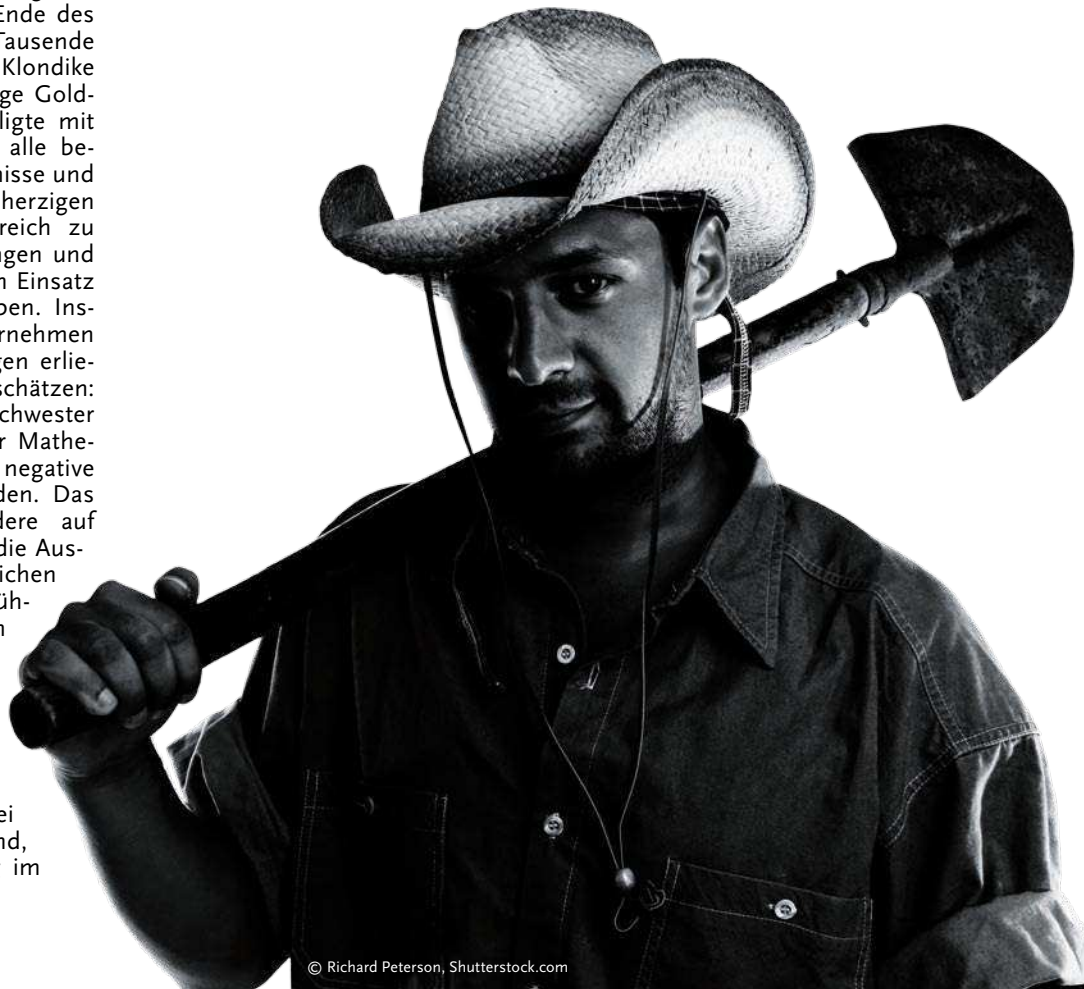
Bereits 2012 verkündete Gartner im „Hype Cycle for Big Data“, dass Predictive Analytics in Kürze Marktreife (das „Plateau of Productivity“) erlangen wird. Diese Einordnung mag in den Ohren mancher wie ein langersehnter Startschuss geklungen haben. Endlich sollte es möglich werden, aus der wachsenden Datenflut Wertvolles zu finden beziehungsweise herauszufiltern. In vielerlei Hinsicht lässt sich hierbei der Vergleich zum großen Goldrausch am Ende des 19. Jahrhunderts ziehen, der Tausende Goldsucher auf den Weg zum Klondike nach Alaska trieb. Der damalige Goldrausch endete für viele Beteiligte mit argen Enttäuschungen: Nicht alle besaßen die notwendigen Kenntnisse und Werkzeuge, um in der unbarmherzigen Wildnis Nordamerikas erfolgreich zu sein. Ähnliche Herausforderungen und Hindernisse könnten sich beim Einsatz von Predictive Analytics ergeben. Insbesondere dann, wenn Unternehmen ausschließlich den Verlockungen erliegen und das Hauptrisiko unterschätzen: Statistikphobie, die kleine Schwester der weitverbreiteten Angst vor Mathematik. Es gilt, diese generell negative Grundeinstellung zu überwinden. Das Augenmerk sollte insbesondere auf zwei Hebel gerichtet werden: die Auswahl einer anwenderfreundlichen Software und die Art der Einführung statistischer Methoden in die (existierenden) fachlichen Prozesse.

Softwareseitige Hemmschwellen

Ein Hemmschuh, der sich bei vielen Goldsuchern wiederfand, war, dass sie keine Erfahrung im

Umgang mit den Arbeitsgeräten und Techniken der Goldsuche hatten. Allein ihr Enthusiasmus, nicht ihre Professionalität hatte sie aus ihren gewohnten Berufen in die Wildnis Alaskas verschlagen. Diese Situation ähnelt der Konfrontation statistisch ungeübter Fachanwender, welche sich mit der Software auseinandersetzen müssen. Viele klassische Statistiktools wie Stata, R oder

einige SAS-Programme machen ihnen den Einstieg aufgrund ihrer Kommandozeilen-Orientierung schwer. Dadurch werden neben den fachlichen auch technische Hürden errichtet, die nur dem eingeweihten Spezialisten die Arbeit ermöglichen. Doch hier findet derzeit ein Umdenken statt: Die Softwareanbieter erkennen, dass diese technischen Hürden abgebaut werden müssen, um



die Akzeptanz ihrer Produkte zu stärken. SPSS und Minitab ist dies mit ihrer weitreichenden, an Excel erinnernden Menüführung schon früh gelungen. Auch SAP mit ihrem noch relativ jungen Tool Predictive Analysis geht diesen Weg: Mithilfe der Eingabemaske auf den zugrunde liegenden R-Algorithmen kann der Endanwender die komplizierte Eingabe der R-Syntax vermeiden. Die Menüsteuerung erfolgt rein grafisch. Der Nutzer muss aber wissen, welche Modelle er aufrufen will und wie er sie statistisch korrekt gestaltet. Um diese Fehlerquelle auszuschalten, versuchen andere Anbieter Prognose-Algorithmen so zu gestalten, dass sie häufigen Anwenderfehlern, wie Missachtung der unterschiedlichen Skalierung von Merkmalen oder der Multikollinearitätsproblematik, automatisch begegnen und diese korrigieren. Xken ist ein Beispiel für ein Unternehmen, das diesen Ansatz verfolgte: Dem Nutzer wird nur noch eine sehr überschaubare Vielfalt von Algorithmen angeboten, welche jedoch alle möglichen Unterarten dieser Analysen abdecken sollen. Xken wurde kürzlich von SAP übernommen. Die Lösung firmiert inzwischen unter „InfiniteInsight“ im SAP-Produktportfolio. Es ist zu erwarten, dass die SAP auch zukünftig bei ihren statistischen Analysetools den Weg des technischen Barriereabbaus weiterverfolgen wird. Trotz aller Bemühungen seitens der Softwareanbieter muss die anwendende Firma letztlich sicherstellen, dass ihre Analyse ein korrektes Ergebnis liefert: Auch der Goldsucher muss wissen, wie er metallführende Gesteinsschichten erkennt, denn exzellente Schaufeln und Hacken allein bewahren ihn nicht davor, lediglich Katzensgold zutage zu fördern.

Nutzerseitige Hemmschwellen

Denn obwohl die Software dem Anwender einen einfachen Einstieg bietet, muss dieser mit seiner möglicherweise vorhandenen Unkenntnis statistischer Verfahren umgehen können. Auch wenn nicht jeder Nutzer direkt an Statistikphobie leidet, wird man in der größeren Zahl der Fälle wenig Begeisterung für die Nutzung dieser Methoden ausmachen können. Um trotzdem Akzeptanz herzustellen, bieten sich zwei Möglichkeiten an: die Klondike-Methode und der fallbasierte Ansatz. Erstere wird nach folgendem Muster vorgestellt und verkauft:

1. Nutzen Sie Predictive Analytics
2. Ein Wunder tritt ein
3. Der Erfolg übertrifft alle Ihre Erwartungen

Mithilfe dieser Methode sollen die anspruchsvollen technischen Grundlagen umschifft werden, und somit erinnert diese Vorgehensweise an die vagen



Dr. Jörg Müller ist als Consultant Business Intelligence bei Cundus verantwortlich für analytische Fragestellungen und Prognosen im BI-Umfeld. Umfassende Erfahrungen dazu konnte er am Statistiklehrstuhl der Universität Passau sowie bei TNS Infratest sammeln.

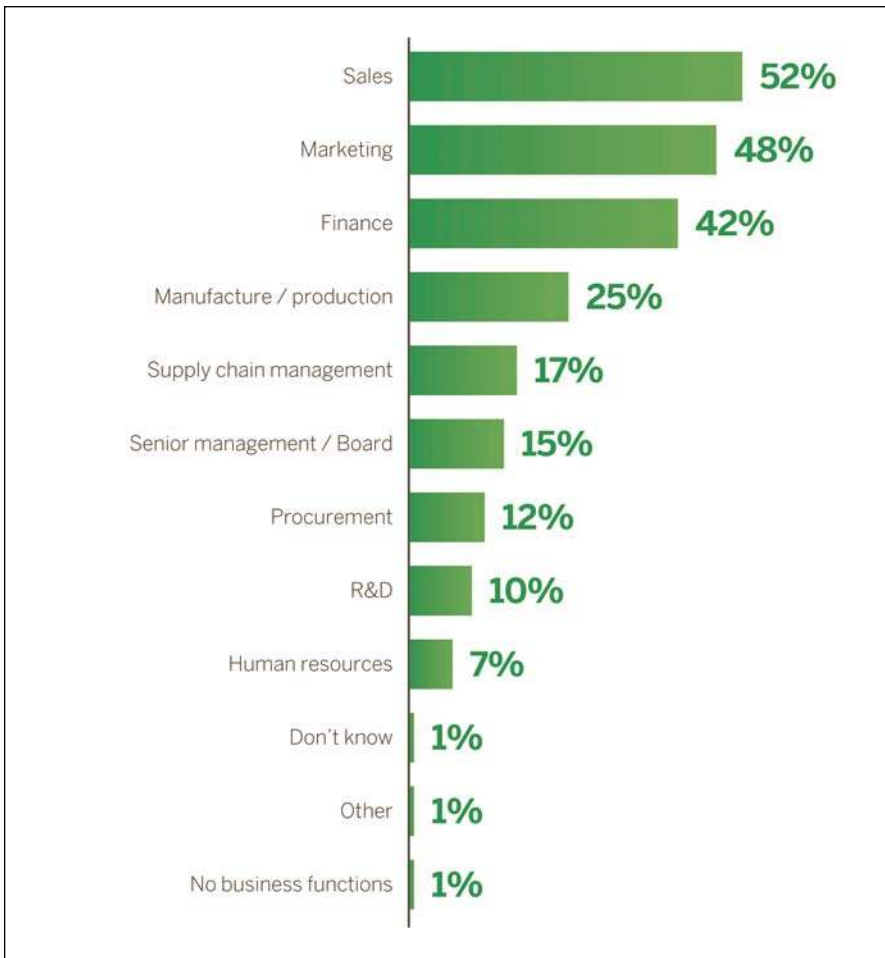
Hoffnungen und Wünsche, die sich auch mit dem Goldrausch verbanden: Man gehe nach Alaska und beginne mit der Suche, nutze dabei seine Werkzeuge, wie Sieb oder Schaufel und Spitzhacke, werde dann irgendwann und irgendwo fündig, sammle das Gold ein und genieße seinen Reichtum. Leider geschehen Wunder äußerst selten, und wenn doch, dann profitieren meistens andere davon. Spätestens wenn die Software implementiert ist, steht man vor der Frage, welche Maßnahmen nun konkret zu ergreifen sind. Der Anwender stellt nun fest, dass das eingekaufte Programm keinen Knopf „Erfolgsprognose für die neue Werbekampagne“ enthält, sondern lediglich Buttons wie „Clusteranalyse“, „Lineare Regression“ oder „Neuronale Netze“. Besitzt das Unternehmen keine Expertise in Prognosemodellen, wird es schwer, die Brücke zwischen fachlicher Anforderung und technischer Umsetzung zu finden. Findet die Firma nun keine Unterstützung durch fachkundige Berater, wird sie sich frustriert abwenden. Somit erscheint diese Methode wenig geeignet, eine nachhaltige Akzeptanz von prädiktiven Verfahren herzustellen.

Um Erfolge durch den Einsatz von Predictive Analytics zu gewährleisten, empfiehlt sich der zweite, fallbasierte Ansatz. Wichtig hierbei ist, die bestehenden Prozesse des Unternehmens unter die Lupe zu nehmen und punktuell nach Optimierungspotenzial zu suchen. Auch bei der Edelmetallsuche kommen erst Probebohrungen zum Einsatz, um das auszubeutende Gebiet genau abstecken zu können. Fokussiert man sich auf einen fest definierten Prozessschritt, welcher mithilfe prädiktiver Techniken optimiert werden soll, hat dies den Vorteil, dass sich die in diesem

Prozess involvierten Mitarbeiter nicht komplett umstellen, sondern nur einen bestimmten Teil ihrer Arbeitsweise anpassen müssen. Zudem ist es leichter, den Implementierungsfokus weg von der puren Nutzung von Statistiksoftware hin zu einer klar definierten fachlichen Unterstützung zu richten: Wenn das Thema nicht „Nutzung von Statistik“, sondern „Effizienzsteigerung der Werbekampagne“ ist, wird sich der Nutzer leichter damit auseinandersetzen können. Letztlich muss die Brücke zwischen fachlicher Anforderung und technischer Umsetzung geschlagen werden, egal ob sich dies durch interne oder externe Ressourcen bewerkstelligen lässt. Das Fachwissen des Verkäufers oder Beraters ist hier in starkem Maße gefragt, er muss sich mit der Lösung des fachlichen Problems und nicht nur mit der technischen Umsetzung der Statistik auskennen. Dies wird wiederum vereinfacht, wenn die zu nutzende Software selbst möglichst fehlertolerant ist und eventuelle Schwachstellen, wie bereits erläutert, automatisch erkennt und beseitigt.

Ein erfolgreiches Implementierungsbeispiel aus der Praxis

In der täglichen Projektpraxis zeigt sich, dass ein solch stark fachlich orientierter Ansatz erfolgreicher ist. Das folgende Beispiel veranschaulicht, wie der punktuelle Einsatz von Predictive Analysis im Rahmen eines Planungsprojektes zu einer deutlichen Beschleunigung des Planungsablaufs führte, ohne dass eine komplette Neugestaltung notwendig war. Es handelt sich dabei um einen Lebensmitteleinzelhändler, welcher die Belieferung seiner europäisch verteilten Filialen plant. Diese muss sicherstellen, dass einerseits die Kunden jederzeit eine gut bestückte Filiale vorfinden, andererseits die Kapitalbindung minimiert wird – im margenarmen Segment des Einzelhandels ein Drahtseilakt. Sie richtet sich hauptsächlich nach Umsatz und Verkaufsfläche der Niederlassungen. Die bisherige Vorgehensweise bestand darin, die Gruppierung anhand mehr oder weniger willkürlich gelegter Grenzen dieser beiden Größen vorzunehmen. Damit waren gravierende Nachteile verbunden: An und für sich ähnliche Zweigstellen fanden sich in unterschiedlichen Belieferungsgruppen wieder, somit war die Belieferung häufig an der unteren oder oberen Schmerzgrenze der Filiale angesiedelt. Dies führte zu massiven Beschwerden und Diskussionen mit den Niederlassungsleitern, welche die Gruppierung mit dem Hinweis auf deren Willkürlichkeit anfochten. Zu dem monetären Drahtseilakt gesellte sich demzufolge ein firmenpolitischer Aspekt hinzu, was dazu führte, dass der Planungsprozess regelmäßig nur mit deutlicher Verspätung abgeschlossen werden konnte.



Geschäftsbereiche, die derzeit am meisten von Predictive Analytics profitieren.
Basis: Organisationen, die Predictive Analytics verwenden. Quelle: SAP/Loudhouse (2013)

Das Unternehmen entschloss sich deshalb, mithilfe von SAP Predictive Analysis eine Segmentierung der Filialen basierend auf der Clusteranalyse vorzunehmen. Die Entscheidung für dieses Tool erfolgte insbesondere aufgrund der einfachen Bedienbarkeit und der ansprechenden grafischen Ergebnisdarstellung, welche auch dem Nichtstatistiker die Interpretation der Resultate ermöglicht. Für die Algorithmenauswahl und -konfiguration wurden, um das „Fördern von Katzengold“ zu vermeiden, erfahrene externe Ressourcen hinzugezogen. Zudem konnte den Anwendern aufgrund des genau vorgegebenen Einsatzes des Verfahrens die Auseinandersetzung damit vereinfacht werden: Der ihnen bekannte Prozess wurde nicht komplett neu aufgesetzt, lediglich der Baustein der Gruppierung wurde ausgetauscht. Dies führte von Anfang an zu einer hohen Akzeptanz der Verfahrensänderung. Im Zuge der Umstellung wurde das Gruppierungsverfahren objektiviert. Nicht nur fanden sich ähnliche Filialen deutlich häufiger in der für sie passenden Gruppe wieder, auch die Diskussionen und Abstimmungen reduzierten sich aufgrund der geringeren Angreifbarkeit der Ergebnisse, sodass der Planungsprozess signifikant beschleunigt werden konnte. Da sich

zudem das Verfahren fast geräuschlos in den bestehenden Prozess integrierte, war es für die beteiligten Mitarbeiter leichter, die neue Vorgehensweise zu akzeptieren: Ihre Welt wurde nicht komplett auf den Kopf gestellt.

Kleine Schritte statt großer Sprünge

Wie auch im Goldrausch ist es bei der Nutzung von prädiktiven Verfahren nicht angeraten, Hals über Kopf mit Schaufel und Spaten in die Wildnis zu ziehen. Vielmehr muss bei der Einführung dieser Methoden genauestens auf die Software hinsichtlich Bedienbarkeit und Fehlertoleranz geachtet werden. Um falsche Ergebnisse und Schlussfolgerungen zu vermeiden, muss die notwendige technische Expertise durch interne oder externe Ressourcen sichergestellt werden. Schließlich sollte sich der Einsatz dieser Methoden genau auf einen bestimmten Punkt des zu optimierenden Prozesses beziehen, damit die beteiligten Firmenmitarbeiter Sinn und Zweck des Einsatzes nachvollziehen und akzeptieren können. Dann steht dem Einsammeln der Datennuggets nichts mehr im Wege.

www.cundus.com/de-de

**SCHÖN, SIE KENNEN
ZU LERNEN.**



Das Verzeichnis für
alle Mitglieder der
SAP-Community.

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.



Windows XP lebt weiter

Die Abkündigung des Supports für Windows XP zum 8. April 2014 war eines der großen Security-Themen auf der CeBIT 2014. Windows XP wird ein nicht mehr beherrschbares Sicherheitsrisiko.

Manche Experten sagen, dass jede weitere Nutzung von Windows XP schlichtweg unseriös ist. Diese pauschale Dämonisierung von Windows XP geht leider gradlinig an der Realität vorbei!

Update ist Pflicht

Seit Langem war bekannt, dass der Support ausläuft. Sicherheitslücken, die danach bekannt werden (bzw. bis dahin zurückgehalten wurden!), werden nicht mehr geschlossen. Geradezu ein Eldorado für Cyberkriminelle und ein Albtraum für die IT-Sicherheitsindustrie. Die meisten IT-Abteilungen haben Projekte zum Update von Windows XP auf eine neuere Variante längst abgeschlossen. Die Priorität dieser Projekte ist durchaus mit den Y2K-Projekten vergangener Zeiten zu vergleichen. Und auch im privaten Bereich ist der Umstieg auf ein neueres Betriebssystem sowohl möglich als auch häufig schon geschehen – und sei es mit dem Kauf eines neuen PCs. Insofern ist der Rat zum Umstieg gerade aus Sicherheitssicht mehr als nachvollziehbar. Diejenigen, die nicht updaten bzw. nicht updaten können, pauschal zu verurteilen bzw. als unseriös zu bezeichnen, geht aber eindeutig zu weit! Insbesondere ohne den Kontext näher zu beleuchten.

Update ist nicht machbar

Was leider viele übersehen, ist die schiere Anzahl von „eingebetteten“ XP-Installationen. Man denke an Steuerungssysteme in der Industrie oder an so etwas Profanes wie Geldautomaten. Diese Installationen erlauben schlichtweg keinen Zugriff von außen – somit ist auch das Update (außer durch den Hersteller) schlichtweg nicht möglich. In einer vergleichbaren Situation stecken Kunden, die ein „Gesamtsystem“ gekauft haben, bei dem Windows XP genutzt wird. Man denke nur an Geräte im medizinischen Bereich. Obwohl hier der Durchgriff, und damit ein Update, theoretisch möglich ist, stellt sich dann die Frage nach dem Support. Oft bietet der Hersteller nur Support für sein Gerät, wenn dieses unverändert betrieben wird. Den schwarzen Peter jetzt an die Hersteller dieser Systeme weiterzugeben, schießt schon wieder am Ziel vorbei. Für diese Hersteller ist das Steuerungssystem, das unter Windows XP läuft, nur eine (der unwichtigeren) Komponente unter vielen. Hinzu kommt, dass solche Systeme mit einer Lebens- und Support-Erwartung von zehn Jahren und mehr konzipiert werden.

Umdenken auf Herstellerseite

Was wir benötigen, ist ein Umdenken auf Herstellerseite. Kunden haben die Eigenheit, Produkte in einer Art und Weise einzusetzen, die ein Hersteller sich nie hat ausdenken können. Und dafür sollten wir als Hersteller dankbar sein. Sie zeigen uns, wo wir unsere Hausaufgaben nicht gut genug gemacht haben. Sich hinter Aussagen wie „Der Support endet zum Zeitpunkt X! Weiß doch jeder“ zu verstecken, zeigt schlichtweg, dass man nicht zuhören möchte bzw. diese Kundenanforderungen nicht ernst nimmt. Dass es auch anders geht, zeigt uns die Linux-Welt, in der es bei bestimmten Distributionen Versionen gibt, die von Haus aus zehn Jahre Support bieten – auf Anfrage auch mehr. Dieser lange Support, oder auch seine Verlängerung, muss nicht zwangsläufig kostenlos sein! Bei einem System mit einer geplanten Laufzeit von 10+ Jahren lassen sich die Supportkosten gut in den Wartungspreis einrechnen. Auch im IT-Sicherheitsbereich gibt es Lösungen, mit denen sich der Einsatz von Windows XP noch absichern lässt. Niemand wird heute noch ein solches System ungeschützt in einem offenen Netz betreiben. Allerdings ist das Alter von Windows XP dabei (durch Zufall) sogar einer der Vorteile. Auf einem Steuerungssystem wird sich (spätestens jetzt, mit dem Ausbleiben der Updates) die Liste der Applikationen kaum noch ändern. Lockdown-Lösungen, die eine White-/Blacklist von Applikationen pflegen, lassen sich also gut einsetzen. Kombiniert man dies mit Lösungen zur Gefahrenabwehr, die auch ohne Netzwerkzugriff funktionieren, lassen sich Windows-XP-Systeme noch durchaus sicher betreiben. Entscheidend ist also der Einsatzbereich. Was im „normalen“ IT-Betrieb durchaus machbar ist, stellt im Bereich der eingebetteten Systeme durchaus ein Problem dar. Dieses Problem dürfen wir nicht pauschal verteufeln oder als unseriös brandmarken – wir müssen unsere Hausaufgaben machen: Wir (Trend Micro) unterstützen Windows XP noch bis 2017 – und tun das zum Beispiel für Kunden wie Siemens, statt sie zu einem Umstieg auf ein System zu drängen, das nicht ihren Vorstellungen entspricht. Das nenne ich seriös.



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



Vom Produkt über das User-Experience-Konzept zur Philosophie

SAP in Responsive Design – Fakt oder Fiktion?

Mit Fiori hat SAP die Sehgewohnheiten der Nutzer auf die Probe gestellt. Heimanwenderstil für Businessanwendungen. Entstanden ist ein Produkt, das die meistgenutzten SAP-Transaktionen für mobile Endgeräte zur Verfügung stellt.

Von Cornelius Rost, Gisa

Grundlage für Fiori sind der Middleware NetWeaver Gateway und das hausinterne HTML5 Framework SAP UI5. So ist ein browser- und plattformunabhängiger Einsatz ohne zusätzlichen Entwicklungsaufwand möglich.

Gänzlich neu für eine SAP-Software ist die einfache Nutzung. Einfach loslegen ohne vorherige Schulung, das ist eine Prämisse für die Fiori-Applikationen, die tatsächlich auch in der Praxis funktioniert. Aus dem ursprünglichen Produkt hat SAP im vergangenen Jahr das allen neuen Applikationen zugrunde liegende UX-Konzept entwickelt und stellt dieses in Form der Fiori Design Guidelines auch ihren Kunden zur Verfügung. Im Rahmen der Strategie 2014 wurde beschlossen, künftig alle neuen Applikationen als Erstes für mobile Endgeräte zu entwickeln. Das Programm Mobile First wird dabei auf die bei der Fiori-Entwicklung zugrunde liegende Philosophie zurückgreifen. Insofern sollte man sich langsam mit dem Fiori-Look vertraut machen, denn er wird den SAP-Nutzern in Zukunft fast überall begegnen.

Proof of Concept Einführung Fiori

Am Anfang steht die Entscheidung, wie das NetWeaver Gateway in der Landschaft zu positionieren ist. Wählt man den empfohlenen Weg, das Gateway als zentralen Server in der Landschaft zu etablieren, oder installiert man das Gateway auf einem Abap-Backend.

Die Einrichtung von Fiori lässt sich gut mit einem Eisberg vergleichen, der größte Teil ist unter der Wasseroberfläche. Der überwiegende Aufwand, wie etwa die Anbindung aller Backendsysteme und das Einspielen diverser Notes als Grundlage für die Gateway-Kommunikation,



Cornelius Rost verantwortet den Bereich User Interaction & Process Management bei Gisa. Der Diplom-Wirtschaftsinformatiker ist seit 2009 für das Unternehmen tätig und engagiert sich als Sprecher des SAP-Arbeitskreises User Interface der DSAG.

tion, ist durch die Basisadministration zu leisten. Daran schließt sich ein eher geringer Teil für das Grund-Customizing der Fiori-Prozesse an. Insgesamt kann man die Installation und Einrichtung tatsächlich als vergleichsweise einfach und schnell bezeichnen. Grundlage für die Verwendung der Applikation ist die vollständige Implementierung des dazugehörigen Businessprozesses. Fiori stellt lediglich neue Oberflächen für vorhandene Prozesse zur Verfügung. Im Rahmen des bei Gisa durchgeführten Proof of Concept konnten wir feststellen, dass im Produkt vorhandene Fehler sehr schnell durch SAP behoben und kurzfristig in Form von Patches zur Verfügung gestellt wurden. SAPs

eigentliche Stärke, die Integration in vorhandene UI-Clients, kommt aktuell weniger stark zum Tragen als gewohnt. Vor diesem Hintergrund scheint auch das in Wave 2 ausgelieferte Launchpad entstanden zu sein, es ermöglicht dem Nutzer einen zentralen Einstieg in die ihm zugänglichen Fiori-Applikationen. Das Thema Integration ist bereits im Focus der SAP und soll mit den nächsten Releases verbessert werden.

Releasestrategie

Die SAP stellt regelmäßig neue Fiori-Applikationen zur Verfügung, die Auslieferung erfolgt in sogenannten Waves, was einem Release-Zyklus entspricht. Die derzeit mehr als 200 verfügbaren Applikationen der Wellen 1 und 2 betreffen Transaktionen, die laut SAP von mehr als 87 Prozent der SAP Kunden genutzt werden.

Kosten/Nutzen

Mit 100 Euro Lizenzpreis pro Nutzer scheint die Investition in Fiori auf den ersten Blick recht kostspielig, gerade vor dem Hintergrund, dass es sich vordergründig um neue UIs für bestehende Prozesse handelt. Der erste Eindruck relativiert sich jedoch durch den Fakt, dass man mit der Einführung eine leistungsfähige Plattform für eigene mobile Applikationen erhält. Hier setzt auch Gisa an und entwickelt so eigene kundenspezifische Apps.



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

GISA[®]
IT. Mehr als Standard.

SAP Netweaver 7.40

SAP Business Upgrade

Geschäftsprozesse sind komplex und vielschichtig. Immer wieder gilt es, fundierte Entscheidungen zu treffen, die auf einer umfassenden Bewertung von Daten beruhen. Hier bieten die SAP-Lösungen für Data Warehousing eine aussagestarke Entscheidungsgrundlage. Seit Ende 2013 bietet die neue Version 7.40 der SAP-Netweaver-Plattform neue Funktionen für das Business Warehouse.

Von Christian Illenseer, Infocient Consulting

Schnelligkeit, Flexibilität und Verfügbarkeit zählen. Vor allem, wenn es darum geht, auf geschäftsrelevante Daten jederzeit und überall aktuell zugreifen zu können. Genau hier zeigt das Upgrade 7.40 seine Wirkung – vor allem deshalb, weil SAP mit seinem Support Package Stack 5 für SAP Netweaver auch die BW-Komponente funktional nicht unerheblich erweitert hat. Die Orientierung zielt klar auf die neue SAP-Datenbank-Software Hana ab. Doch auch für Unternehmen, die diese neue Software noch nicht einsetzen, hat das Release einen hohen Nutzen:

- Verarbeitung größerer Datenmengen in kürzerer Zeit
- Verbesserung und Vereinfachung der flexiblen Auswertung von Daten aus verschiedenen Quellen

Aktuelle Software für fundierte Geschäftsentscheidungen

Wer seine SAP-Software aktualisieren möchte, dem bietet SAP drei Möglichkeiten:

- das Support Package Stack
- das Enhancement Package

- das Upgrade auf ein neues Release wie aktuell SAP Netweaver BW Version 7.40

SAP veröffentlicht das Support Package Stack regelmäßig alle paar Monate. Da es zu einem großen Teil gesammelte Fehlerkorrekturen genauso wie Erweiterungen von Funktionen beinhaltet, ist es für den Kunden ratsam, die neuen Stacks immer zeitnah einzuspielen.

Hauptsächlich Funktionserweiterungen enthält hingegen das Enhancement Package, das wie ein kleineres Release Upgrade zu betrachten ist. Hier wird unterschieden zwischen der technischen Plattform Netweaver, zu der auch Business Warehouse gehört, und dem Package für die einzelnen Produkte wie zum Beispiel zur SAP-ERP-Software.

Das Release Upgrade schließlich beinhaltet die Aktualisierung eines SAP-Produktes. Während ein Support Package in der Regel in einem Tag pro System eingespielt werden kann, muss man für das Release Upgrade deutlich mehr Zeit einplanen. Als Projekt aufgesetzt benötigt die Umsetzung eine Laufzeit von drei bis vier Monate, da – abgesehen von der Durchführung des technischen Upgrades – noch zahlreiche weitere Tätigkeiten notwendig sind. Je nach Anzahl der Anwendungen und der beteiligten Abteilungen im Unternehmen kann die Projektlaufzeit auch noch länger sein.

In vier Schritten zum Upgrade

Das Release Upgrade durchläuft vier Projektphasen: Zuerst erfolgt das Upgrade des Testsystems, welches in der Regel eine Kopie des Produktivsystems ist. Dem folgen das Entwicklungssystem, das Produktivsystem und schließlich das Upgrade des Qualitätssicherungssystems. Das gesamte Upgrade-Szenario wird im Rahmen eines Testupgrades aufgebaut. Hier werden alle Vorberei-



tungen für die Durchführung aller weiteren Upgrades getroffen. In Anwendungstests können so rechtzeitig Fehler erkannt und behoben werden. Das im Verlauf erarbeitete Upgrade-Szenario wird dann für das Entwicklungs- und Produktivsystem durchgespielt und reduziert so die Durchführungszeit. Nach in der Regel vier bis sechs Tagen kann das Produktivsystem bereits aktualisiert sein. Nun ist das Business-Warehouse-System normalerweise als Doppelsystem aufgebaut: zum einen das Abap-System, in dem die betriebswirtschaftlichen Daten gespeichert und verarbeitet werden, und zum anderen das Java-System, das in erster Linie die Oberfläche für die Endanwender darstellt. Das bedeutet: Es müssen zwei Systeme aktualisiert werden. In den meisten Fällen ist hier ein paralleles Upgrade nicht oder nur bedingt möglich. Somit erfolgt das Upgrade der Systeme nacheinander.

Rechtzeitig und gut vorbereitet

So wertvoll ein BW-System für ein Unternehmen ist, so fällt ein Ausfall von vier bis sechs Tagen im täglichen Geschäftsprozess entsprechend ins Gewicht. Umso wichtiger ist es, das Upgrade-Projekt sorgfältig zu planen.

1. Festlegen des geplanten Produktiv-Termins
2. Etwa drei Monate vor dem Produktiv-Termin: Erstellen eines Projekt-Zeitplans
3. Etwa zwei Wochen vor Projektstart: grobe Festlegung des Projektplans und des gesamten Vorgehens
4. Zusammenstellen des Projektteams: Server- und Betriebssystembetreuung, SAP Basis, SAP-BW-Anwendungsbetreuung sowie Vertreter der betroffenen Fachbereiche

Damit am Ende alles stimmt ...

Um sicherzustellen, dass nach dem Upgrade technisch und anwenderseitig alles fehlerfrei funktioniert, werden bereits zu Beginn des Projekts Testpläne erstellt. Diese erstellen die Mitarbeiter der IT und des Fachbereichs, die genau definieren, welche Funktionen für das Unternehmen elementar sind und getestet werden müssen. Das SAP-Beratungshaus Infocient Consulting aus Mannheim begleitet Unternehmen durch den gesamten Prozess des Upgrades.

... und zusammenpasst

Parallel zur Erstellung der Testpläne sollte aus technischer Sicht unbedingt an die Anbindung des betroffenen Systems an den SAP Solution Manager gedacht



Christian Illenseer ist Senior Berater und Solution Architect für SAP BW bei Infocient. Er hat langjährige Erfahrung sowohl bei der Planung und Durchführung von SAP-BW-Installationen als auch Upgrades. Zu seinem breiten Einsatzgebiet gehört neben dem BW-Technologiebereich genauso die Analyse von Performanceproblemen, die Berechtigungskonzeption, die Basisadministration, aber genauso auch die Datenmodellierung im SAP BW.

werden. Danach werden auf dem aktualisierten Testsystem die technischen und Anwendungstests durchgeführt – hierbei sind die Dokumentation der Fehler und deren Lösungen notwendig. Denn nur so sind Folge-Upgrades von Entwicklungs- und Produktivsystem ohne erneute Analyse möglich. Diese erste Phase des Upgrades nimmt die meiste Zeit in Anspruch. Das Upgrade des Entwicklungs- und Produktivsystems sollte in einem möglichst kurzen Zeitraum realisiert werden, da in dieser Ausfallzeit annähernd ein Transport- und Entwicklungsstopp besteht. Nach maximal drei Wochen läuft die Landschaft aus Entwicklungs- und Produktionssystem wieder voll funktionsfähig auf dem neuen SAP Netweaver Release. Business-Anforderungen ändern sich kontinuierlich und schnell. Nur wenn auch die eingesetzten Software-Lösungen Schritt halten, sind die entsprechenden Daten eine wertvolle Entscheidungsgrundlage und können den geschäftlichen Herausforderungen genügen. Regelmäßige Upgrades stellen dies mit aktuellen Funktionen sicher. Gerade für Unternehmen, die auf Hana wechseln wollen, ist ein Upgrade auf SAP Netweaver 7.40 unverzichtbar.



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

infocient:
business intelligence consulting

Webinar zur SAP Cloud-Strategie:

„Über den Wolken muss die Freiheit wohl grenzenlos sein!“

präsentiert von **Pierre Audoin Consultants (PAC)** und dem **E-3 Magazin**

- Wo steht SAP im Cloud-Geschäft?
- Wo steht der Wettbewerb?
- Was beschäftigt die SAP-Kunden im deutschsprachigen Raum?
- Wo stehen die SAP-Partner?

Diskutieren Sie mit den **SAP-Experten von PAC!**

**am 14. Mai 2014,
16:00 – 16:45 h**

In unserer Expertenrunde beleuchten **Tobias Ortwein, Frank Niemann, Dr. Cristian Wieland** und **Rüdiger Spiess** von Pierre Audoin Consultants (PAC) die Implikationen der SAP Cloud-Strategie für die SAP-Anwender und Partner in der DACH-Region, moderiert durch **Peter Färbinger**, E-3 Magazin.

SAP-Anwender und Partner sind herzlich zur **kostenfreien Teilnahme** an diesem Webinar eingeladen!

Jetzt registrieren:
[gotomeeting.com/
register/375189242](http://gotomeeting.com/register/375189242)




www.e-3.de|at|ch



Pierre Audoin Consultants

Aufbruch ins mobile IT-Zeitalter

Außen UI und innen hui

Der wachsende Bedarf der Fachabteilungen an mobilen Arbeitsprozessen und Anwendungen stellt die IT-Verantwortlichen vor große Herausforderungen. Vorhandene Anwendungen und Informationen müssen so aufbereitet werden, dass über verschiedene Endgeräte darauf zugegriffen werden kann.

Von Thorben Scherer und Christian Walch, Camelot ITLab

Eine schnelle und einfache Gestaltung von plattformunabhängigen Benutzeroberflächen ermöglicht SAP UI5. Es basiert auf HTML5 und JavaScript und ist kompatibel zu allen Geräten, die diese Webstandards beherrschen. Die Benutzeroberfläche wird – ähnlich anderen Webseiten – im Browser des mobilen Endgerätes geladen und erhält das UI5-Template von einem NetWeaver-Gateway-Server. Der Gateway wiederum greift auf ein Backend wie ERP oder SRM zu, wodurch dort vorhandene sensible Daten vor unbefugtem Zugriff geschützt sind. UI5 bietet damit eine einfache und sichere Möglichkeit für eine Verbindung von Geräten, Umgebungen und Plattformen auf SAP-Software.

Corporate Identity

Ob Frontend, Benutzerführung oder Zugriff auf Backendsysteme: Durch die Verbindung von SAP UI5 und NetWeaver Gateway können intuitiv zu bedienende Anwendungen für verschiedene Endgeräte, wie iPad, iPhone oder Desktop-PC, erstellt werden. Innerhalb kurzer Zeit und mit geringem Aufwand ist es zum Beispiel möglich, anschauliche Prototypen zu entwickeln sowie Benutzeroberflächen zu vereinheitlichen und zu vereinfachen. So lassen sich Designvorgaben Corporate-Identity-konform umsetzen. Darüber hinaus erlaubt das Arbeiten mit einheitlicher Middleware (NetWeaver Gateway) schnellere Entwicklungszeiten und, daraus resultierend, geringere Projektkosten. Dies bietet Unternehmen den Vorteil, dass sie die bestehende Infrastruktur (vorhandene SAP-Systeme) optimal nutzen und eine bessere Performance der Oberflächen durch zugeschnittene Prozesse erzielen. Mit UI5

werden die Mitarbeiter produktiver, weil sie jederzeit auf Informationen zugreifen und zum Beispiel auch auf Dienstreisen oder während Wartezeiten Aufgaben erledigen können.

SAP UI5 und NetWeaver Gateway wirken ideal zusammen, wenn es darum geht, Backend-Daten (wie ERP oder SRM) benutzerfreundlich zur Verfügung zu stellen. Praxisorientierte Szenarien sind beispielsweise die Freigabe von Bestellanforderungen oder Bestellungen im Intranet/per VPN über mobile Endgeräte, das Erstellen grafischer Reports oder Berichte, die Darstellung von Manager-Dashboards oder auch User Self Services in Intra- oder Extranet-Szenarien (wie Reisefreigabe, Urlaubsanträge, Änderungen von Kontaktinformationen etc.). Ebenso gehören die Gestaltung von crossbrowserfähigen Anwendungen in einem Kundenportal und die Zusammenführung von verschiedenen Prozessen im Backend in eine einheitliche Benutzeroberfläche dazu.

Jahresplanung ohne Nacharbeit

Camelot ITLab nutzte die Möglichkeiten von SAP UI5 als Basis für eine Sales-Forecast-Lösung, die den SAP-APO-Forecasting-Prozess wesentlich vereinfacht. Diese Lösung ermöglicht es Unternehmen, ihre Jahresplanung für das Vertriebsteam transparent und aussagekräftig darzustellen und die Ergebnisse präsentationsfähig und ohne Nacharbeit zu verwenden. Die Implementierung erfolgt beim Kunden vor Ort. Sie umfasst die Analyse der Verkaufsplanung im Rahmen von Workshops sowie die Ausarbeitung und Darstellung verschiedener Lösungsansätze. Damit wird sichergestellt, dass

die individuellen Kundenanforderungen abgebildet werden. Nach der Dokumentation des Workshops und der Aufbereitung der Ergebnisse findet eine finale Workshop-Präsentation mit realistischen Mockups statt, die eine Darstellung der geeigneten Sales-Forecast-Lösung enthält. Anschließend erfolgt die Implementierung. Für eine erfolgreiche Einführung sollte gewährleistet sein, dass die relevanten Vertriebsentscheider und Vertriebsmitarbeiter an den Analyse-Workshops teilnehmen und das Camelot-Team einen Überblick über die vorhandene SAP-Systemlandschaft erhält.

Visualisierung mit Lumira

Eine weitere neue Anwendung im SAP-Portfolio stellt Lumira (ehemals SAP Visual Intelligence) dar. Damit können Daten unter anderem aus dem Backend so aufbereitet werden, dass die damit generierten Berichte (Reports) schnell und grafisch ansprechend die gewünschten Informationen liefern. Während die herkömmlichen Business-Intelligence-Berichte (BI) meist statisch definierte und somit unflexible Dokumente sind und die Umsetzung neuer Berichtsanforderungen durch die IT viel Zeit in Anspruch nimmt, ermöglicht SAP Lumira eine einfache Analyse und Visualisierung von unternehmensrelevanten Daten in kurzer Zeit.

Basierend auf einem Transportation-Management-Anwendungsfall entwickelte Camelot eine Transportrouten-Visualisierung mit Anbindung an ein SAP-TM-System. Damit wird eine effizientere Auswahl der Routen und Transportmittel (Carrier Mix Optimization) möglich. Durch direkten Zugriff auf aktuelles Kartenmaterial von Google Maps lässt

sich auf einer Karte ablesen, wie Transportrouten verlaufen und auf welchen Routen die meisten Güter transportiert werden: Ein breiterer Strich bedeutet eine höhere Transportkennzahl. Sämtliche Funktionen von Google Maps, wie das Zeichnen von Routen und das Markieren von Standorten, stehen zur Verfügung. So lassen sich Daten, die sich auf Routen beziehen, visuell darstellen. Lumira erlaubt den Zugriff auf verschiedene Datenquellen, wie CSV-Dateien, Excel-Tabellen, relationale Datenbanken und SAP-Systeme (zum Beispiel Zugriff auf InfoSets) sowie auf Hana. Diese Datenquellen können beliebig kombiniert und die Daten in Lumira-eigenen Datenbanken abgespeichert werden. Sie stehen danach für die einfache Analyse und Visualisierung zur Verfügung und decken sämtliche Funktionen ab, wie das Filtern und Anreichern sowie das Erstellen von Reports.

Lumira und Hana

Es ist möglich, Lumira direkt mit einer Hana-Datenbank zu verbinden, um große Datenmengen (Big Data) in Echtzeit zu verarbeiten. Durch vordefinierte Hana Views können geo- oder zeitbasierte Daten um Geo- oder Zeithierarchien angereichert werden. Mit Lumira werten die Anwender die Daten durch Visualisierungen (zum Beispiel Geo Maps, Box Plots, Wasserfalldiagramme und Tag Clouds) aus: Self-Service-BI erhält so eine neue Bedeutung. Lumira Cloud erlaubt es Mitarbeitern, die erstellte Visualisierung mit Kollegen zu teilen und gemeinsam zu bearbeiten, entweder auf dem Desktop oder auf mobilen Endgeräten. Das Speichern der Daten ist auf unternehmenseigenen Rechnern oder in einer von SAP gehosteten geschützten Cloud möglich und bietet den Mitarbeitern jederzeit Zugriff auf geschäftsrelevante Daten. Auch ist es möglich, mehrere Visualisierungen (zum Beispiel Diagramme)



Thorben Scherer, Camelot ITLab



Christian Walch, Camelot ITLab

in einem individuell erstellten Dashboard zu veranschaulichen.

Fiori erleichtert Einstieg

Eine weitere Neuheit von SAP im Umfeld von UI5 sind die Fiori Apps. Dabei handelt es sich um schlanke, einfach zu bedienende mobile Anwendungen, mit denen sich mit wenigen Klicks Rechnungen oder Kundenaufträge überprüfen und freigeben, Reisekostenabrechnungen genehmigen oder Kundendaten aktualisieren lassen. Mitarbeiter erhalten so geräteunabhängigen Zugriff auf Funktionen des betrieblichen Alltags von unterwegs. Da jede App intuitiv bedienbar ist, sind keine Schulungen oder spezifischen SAP-Kenntnisse notwendig. Fiori ist ein schneller und kostengünstiger Startpunkt für eine mobile IT-Strategie. Die Apps erhöhen die Produktivität von Mitarbeitern und sparen Arbeitszeit ein. Derzeit gibt

es 25 Apps, mit denen Mitarbeiter auf Lösungen der SAP Business Suite zugreifen können. Sie wurden in HTML5 entwickelt und sind somit plattformübergreifend nutzbar. Alle Anwendungen folgen den Responsive-Design-Prinzipien: Die Oberfläche passt sich der Größe der verschiedenen Plattformen an und sieht auf Smartphone, Tablet und Desktop gleich aus. Eine bestehende SAP-Landschaft und ein SAP NetWeaver Gateway Server sind die Voraussetzungen, um die Apps in kurzer Zeit zu nutzen.



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



SAP CRUISE DAYS CONFERENCE 2014

Das TOP Event in Hamburg 2014

Vom 1. – 3. August 2014 finden wieder die "Hamburger Cruise Days" statt. Anlässlich dieser eindrucksvollen Events trifft sich die SAP-Community am 31. Juli und 1. August zur „SAP Cruise Days Conference 2014“ in Hamburg.

Falls Sie sich an dieser Conference beteiligen möchten (Sponsor oder Referent), wenden Sie sich bitte an den Leiter des SAP-Arbeitskreises Nord, Walter Müller (E-Mail: walter.mueller@SAP-Arbeitskreis.com).

31. Juli und 1. August 2014
anlässlich der Hamburger Cruise Days im Hotel Hafen Hamburg

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
www.sap-conferences.com

SAP und die Microsoft-Welt zusammenbringen

Elefantentango

Mit großem Hallo wurde im Rahmen der diesjährigen SharePoint Conference in Las Vegas das 20-jährige Jubiläum der gemeinsamen Partnerschaft zwischen Microsoft und SAP im besten Licht dargestellt.

Von Patrick Theobald, Theobald Software

Die Wirklichkeit sieht für Bestandskunden oft düster aus. Selbst nach 20 Jahren hakt und knarzt es an allen Ecken und Enden. Grund genug, das Thema Schnittstellen näher zu beleuchten – technisch und politisch. Die (möglichen) Berührungspunkte innerhalb eines Unternehmens zwischen SAP und Produkten aus dem Hause Microsoft sind in der Regel sehr, sehr vielfältig. SAP ist bekannterweise zuständig für praktisch alle standardisierten Business-Prozesse, während Microsoft so gut wie immer bei den Themen Betriebssystem, E-Mail und im weitesten Sinne unstrukturierten Business-Prozessen zu Gange ist. Mit „unstrukturiert“ ist hier insbesondere alles gemeint, was man mit den Office-Programmen anstellen kann. Ein weiteres Thema ist Dokumentenmanagement und Collaboration (im Falle von Microsoft also SharePoint), gerne auch gewürzt mit einem großen Schuss „Social Business“. Pari steht es hingegen beim Thema Analyse. Hier finden wir auf SAP-Seite ein Gemengelage aus SAP BW, Business Objects und Hana. Dem gegenüber steht der gerade im neuen Gewand veröffentlichte SQL Server 2014, der gerne in einem Atemzug mit Analyse-Frontends wie PowerPivot mit Excel oder PowerBI mit Office 365 genannt wird. Wobei wir bei Letzterem auch schon beim Thema Cloud wären, das sich sowieso per se gefühlt jeder Hersteller auf die Fahnen schreibt.

Dem geneigten Leser, dem vermutlich schon bis hierhin gewaltig vor lauter Produktnamen der Kopf brummt, sei gesagt, ja, man kann hier tatsächlich alles mit allem irgendwie verbinden. Um den zu verdauenden Brocken dann doch etwas zu verkleinern, wollen wir zunächst eine Grenze zwischen zwei Hauptgebieten der Schnittstellenbereiche ziehen, die sich so auch sehr schön trennen lassen: Auf der einen Seite finden wir den Bereich Business Intelligence und Daten-

analyse, also immer wenn es darum geht, Massendaten für Analysezwecke per Schnittstelle zu transportieren. In der Regel also Daten, die im Rahmen von transaktionalen Geschäftsvorfällen aus SAP in die Microsoft-Analyse-Plattform transportiert werden. Und auf der anderen Seite ist alles, was im weitesten Sinne mit Prozessintegration zu tun hat. Hier geht es also darum, nicht Massendaten, sondern einzelne Geschäftstransaktionen medienübergreifend bidirektional zu transportieren.

Business Intelligence

Geht es nach dem Willen von Hasso Plattner und den Produktstrategen von SAP, werden in Zukunft Datenanalyse-Tätigkeiten vollständig in der Hana-Welt abgewickelt. Die Vergangenheit hat allerdings immer wieder gezeigt, dass Kunden, die im Bereich Datenanalyse auf Non-SAP-Produkte setzen, damit keinesfalls schlechter fahren – oft im Gegenteil. Die Hauptgründe dafür sind der Lizenz- und Wartungspreis, die gefühlte Performance für den Endanwender (zumindest bei BW) und die Integration von Non-SAP-Daten in die Analyse. Ganz abgesehen davon hat SAP in den ersten Jahren nach dem Kauf von Business Objects eine Produktroadmap an den Tag gelegt, die von vielen Kunden als wirr und unverlässlich empfunden wurde und gerade deshalb die Bereitschaft, über den SAP-Tellerrand hinauszusehen, gerade noch befeuert hat. Unter technischen Gesichtspunkten werden bei einer klassischen BI-Landschaft, die auf einem SQL Server basiert, die Daten zunächst relational abgespeichert, was im BW der PSA entspricht. Für die Datenbeschaffung, also den ETL-Prozess (Extract-Transform-Load) bietet der SQL Server ein eigenes, mächtiges Tool an, das in der Lizenz enthalten ist; die sogenannten SQL Server Integration Services (SSIS). Mit Microsoft-Bordmitteln lassen sich nun unterschiedliche Datenquellen

in den ETL-Prozess einbinden: Es gibt einen entsprechenden Konnektor (der Microsoft SAP BW Connector), um Daten aus SAP BW heraus- und nach SAP BW zurückzuladen. Alternativ ist die komplette Bandbreite an Möglichkeiten aus SAP ERP und SAP BW auch mit dem Drittanbieter-Produkt Xtract IS abgedeckt. Das Argument, dass kein Drittanbietersystem so gut SAP-Daten laden könnte wie SAP BW ist damit auch widerlegt. Denn die OLTP-Datasources aus SAP ERP lassen sich so ohne Einschränkungen einbinden, auch für inkrementelle Beladungen. Es werden also nur die Daten transportiert, die sich seit dem letzten Datenabruf geändert haben.

Nimmt man den Durchschnitt über mehrere Hundert Microsoft-BI-Projekte der letzten Jahre, lässt sich feststellen, dass etwa zwei Drittel der Kunden die Daten direkt vom SAP ERP zum SQL Server transportieren, während etwa ein Drittel den Umweg über ein SAP BW geht. Ein SAP BW aktiv in die Landschaft mit einzubauen und damit einen SQL Server Datamart zu befüllen kann vielerlei Gründe haben. Es könnte beispielsweise gewünscht sein, den SQL Server nur als Analyse-Plattform für eine einzelne Abteilung oder Tochtergesellschaft zu sehen oder schlicht und ergreifend größere Investitionen in die Ladeprozesse des BWs zu erhalten.

Self-Service

Verlassen wir den klassischen Pfad der BI-Architektur und diskutieren das vielbeschworene Thema Self-Service-BI. Letztendlich muss festgehalten werden, dass sich viele Self-Service-Tätigkeiten im Bereich Analyse fast immer um ein bestimmtes Stück Software drehen: Excel. Der große Joker unter den BI-Tools wurde strategisch von Microsoft um eine sehr leistungsfähige Datenanalyse-Engine namens PowerPivot ergänzt. So lassen sich auf der lokalen Maschine des Controllers problemlos Datenmengen

bändigen, die an anderer Stelle bereits als Big Data durchgehen würden, und die bekannten Limitierungen von Excel sind damit ad acta gelegt. Bleibt die Frage, wie ein Datenfluss von SAP ERP oder SAP BW nach PowerPivot stattfinden könnte. Eine mögliche Antwort könnte Xtract PPV sein. Ein Tool, das die SAP-Daten in einem standardisierten OData-Format direkt nach PowerPivot bringt. Im Übrigen wird die Self-Service-Story erst rund, wenn die Frage beantwortet wird, wie die toll designten Dashboards ihren Weg vom Controller zum Vorstand finden. Geht es nach dem Willen von Microsoft, natürlich nicht über E-Mail, sondern über SharePoint als Collaboration-Plattform. Und hier wird die Geschichte rund. Die Excel-Datei einschließlich der PowerPivot-Daten kann so nämlich über SharePoint (in einer sogenannten PowerPivot-Gallery) der Öffentlichkeit zur Verfügung gestellt werden. Das schränkt den Datentransfer auch in keiner Weise ein. Entsprechende Mechanismen sorgen für automatisches Nachladen der SAP-Daten in der Nacht. Gerade Kunden, die große Schmerzen mit der Performance ihrer BW-Queries haben, können so morgens innerhalb ihres SharePoints auf vorgeladene Daten ohne Wartezeit zugreifen.

SharePoint

Die Gedanken zu Self-Service-BI und Collaboration bringen uns in der Microsoft-Welt unweigerlich zu SharePoint. In kein anderes Server-Produkt hat Microsoft so viele Ressourcen investiert und kein anderes hat ein derart beeindruckendes Wachstum hinter sich. Neben der klassischen Aufgabe des Dokumentenmanagements ist SharePoint vor allem auch eine Plattform, die als Sammelbecken verschiedenster Prozesse dienen soll, die oft entweder analog oder per E-Mail erledigt worden sind. Da verwundert es nicht, dass Workflows oft mit SharePoint in einem Zug genannt werden. Ein exzellentes Zusammenspiel zwischen SharePoint und den Office-Produkten bietet dem Endanwender im Idealfall eine durchgängige Umgebung mit steiler Lernkurve – auch auf mobilen Geräten. Solch ein Umfeld wäre auch für SAP-Prozesse eine hübsche Umgebung. Das dachten sich auch SAP und Microsoft und hoben mit Duet 1.0 im Jahr 2005 in einem Joint Venture ein gemeinsames Produkt aus der Taufe. Die Anwender sollten SAP-Zeiterfassung in Outlook und Urlaubsanträge in SharePoint ausfüllen können. Technisch betrachtet war Duet 1.0 allerdings ein Albtraum. Nicht nur unglaublich teuer in der Anschaffung, sondern auch schwer zu installieren und administrieren, verschwand es alsbald wieder in der Schublade. Der zweite Versuch namens Duet Enterprise startete vor circa drei Jahren. Mit großem Marketing-Aufwand eingeführt wurden spannenderweise alle Fehler des ersten Versuchs fast originalgetreu wiederholt –



Patrick Theobald ist Fachbuchautor und Geschäftsführer von Theobald Software in Stuttgart. Mit über zehn Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Schnittstellen für die nahtlose Integration von Microsoft-Produkten und SAP-Lösungen gehört er zusammen mit seinem Team zu den Experten in diesem Bereich und tritt regelmäßig als Sprecher auf Entwicklerkonferenzen auf.

zur Überraschung aller mit demselben Ergebnis. Doch es gibt alternative Technologien, mit denen sich sehr wohl die erhofften Synergieeffekte einstellen. ERP-Connect Services bildet eine Toolbox, mit der sich je nach gewünschter Technik SAP-Prozesse mono- und bidirektional in die SharePoint-Welt und damit auch in Office bringen lassen. SharePoint selbst bietet ein reichhaltiges Toolset an gestalterischen Möglichkeiten – auch für Nichtprogrammierer. Eine davon sind beispielsweise externe Listen. Entitäten aus einem Fremdsystem (zum Beispiel Kundendaten aus SAP) werden in der externen Liste dargestellt und können dann auch bei Bedarf bearbeitet werden. Alle weiteren Techniken zur Prozessgestaltung (zum Beispiel Workflows, Formulare usw.) fügen sich dann an diese Listen an. Selbst wenn sich ein Business-Prozess nicht über diese „Listen“-Denkweise realisieren lässt, kann über den WebServiceDesigner ein individueller (möglicherweise auch sehr komplexer) SAP-Prozess in Form eines Webservice gekapselt und dann weiterverwendet werden. Die Weiterentwicklung dieser Freiheiten weg vom No-Code-Gedanken endet dann in individueller Programmierung mit Hilfe von Microsofts Visual Studio. Die klassische Bestandsinformation

aus der SAP-Transaktion MMBE wird überführt in eine zeitgemäße HTML5-Anwendung in SharePoint.

Fazit

Die angesprochenen Punkte sind diejenigen, die sich auf jeden Fall jenseits von aktuellen Hypes bereits in der Praxis bewährt und als beständig erwiesen haben. Viele neue Tools und Technologien, zum Beispiel der SAP NetWeaver Gateway Productivity Accelerator for Microsoft (GWPAM), müssen das erst noch beweisen. Auch gibt es natürlich viele Verbindungslinien, die am Kundenbedarf vorbeientwickelt wurden und klar die Handschrift der politischen Großwetterlage beider Unternehmen tragen. Dazu gehört als jüngstes Beispiel der Microsoft Connector von PowerQuery zu den BO-Universen. Am Ende des Tages muss der Nutzen für den Endanwender und die damit verbundene Produktivitätssteigerung der ausschlaggebende Faktor sein. Dahinter müssen auch klar politische Überlegungen zurückstehen. Nicht nur zwischen SAP und Microsoft, auch innerhalb des eigenen Unternehmens.

www.theobald-software.com

Global MDM – kleine Probleme, große Auswirkungen

Betriebswirtschaftliche Standardsoftware funktioniert als reibungsarmes Zusammenspiel integrierter Geschäftsprozesse und Belegflüsse. Voraussetzung sind eindeutige Unternehmensstammdaten. Trotzdem gibt es im Bereich Master Data Management (MDM) bei SAP-Kunden noch Nachholbedarf.

Von Jürgen Remmert, CBS

Unternehmen leiden oft unter den Folgen heterogener Stammdaten, ohne ihre Ursache zu erkennen oder diese wirkungsvoll bekämpfen zu können. Unzureichende Stammdatenqualität verursacht Probleme im operativen Management der Geschäftsprozesse. Gerade bei der Steuerung des Gesamtunternehmens aus einer globalen Perspektive heraus sind solche Defizite schnell mehr als nur Sand im Getriebe. Fehlende Transparenz, irreführende Informationen und versenkte Geschäftspotenziale können den wirtschaftlichen Erfolg beträchtlich schmälern. Wenn Unternehmen der globale Blick auf ihre Kunden fehlt, kaufen diese beispielsweise in unterschiedlichen Ländergesellschaften die identischen Produkte zu unterschiedlichen Preisen und Rabatten ein. Eine unternehmensinterne Kannibalisierung der Verkaufspreise lässt sich kaum verhindern. Mit heterogenen Lieferantenstammdaten bleiben globale Einkaufspotenziale ungenutzt: Unterschiedliche Unternehmenseinheiten arbeiten mit den gleichen Lieferanten, ohne davon zu wissen. Fehlt

der globale Blick auf Produkte, arbeitet die Produktentwicklung gegebenenfalls redundant, werden global verkaufsfähige Produkte nur regional verkauft, kann eine globale Supply Chain nicht optimal geplant werden. Strategische Potenziale bleiben ungenutzt. Die SAP-Betriebskosten (TCO) sind entsprechend hoch.

Der aktuelle Trend zur unternehmensweiten Standardisierung, Harmonisierung und Konsolidierung von Prozessen und SAP-Systemlandschaften, das Streben nach einer globalen SAP-Lösung auf Basis eines Unternehmenstemplates erhöhen die Bedeutung des Stammdatenmanagements zusätzlich. Änderungen von Kunden- und Lieferantenstrukturen und sich ändernde Produktportfolios gehören in einer globalen SAP-Landschaft zum Tagesgeschäft. Gerade in einer weltweiten, gegebenenfalls über mehrere Systemlinien verteilten SAP-Lösung muss deshalb ein globales Stammdatenmanagement geschaffen werden, das die relevanten Stammdaten zum richtigen Zeitpunkt und in hoher Qualität bereitstellt.

Technisch orientierte Ansätze greifen zu kurz

Welche Ansätze helfen, ein Stammdatenmanagement unternehmensweit zu etablieren oder ein bestehendes Konzept nachhaltig zu verbessern? Technisch orientierte Implementierungsangebote, die sich auf den Einsatz aktueller MDM-Softwaretools konzentrieren, greifen zu kurz. Ein ganzheitlicher Blick auf Organisation, Prozesse, Systemlandschaft, MDM-Software und relevante Stammdaten ist gefragt. Wirklich helfen können konkrete Antworten darauf, unter welchen Rahmenbedingungen ein globales MDM strategisch verankert werden muss und wie es schlüssig konzipiert, zügig eingeführt und nachhaltig gepflegt werden kann. Ein belastbares Organisationskonzept ist zu erstellen. Auf dem Weg zu einer globalen SAP-Lösung ist die Organisation und Gestaltung der Prozesse zu Anlage, Pflege, Verteilung, Validierung und Konsolidierung von Stammdaten eine zentrale konzeptionelle Aufgabe. Das Design von systemübergreifenden und unternehmensweiten Stammdatenprozessen ist dabei zu leisten. Dies erst schafft die notwendigen Rahmenbedingungen für eine langfristige, zentrale und umfassende Governance im weltweiten SAP-Betrieb.

Globales Konzept

Ein funktionsfähiges Master Data Management hängt eng mit der Unternehmensstrategie und der globalen IT/SAP-Lösungsstrategie zusammen. Bei Aufbau oder Restrukturierung einer standardisierten, harmonisierten und konsolidierten globalen SAP-Lösung ist ein globales Master-Data-Management-Konzept deshalb als integraler Bestandteil der SAP-Standardisierungsstrategie des Unternehmens zu erarbeiten. Die globale Stammdatenstrategie sollte im Einklang mit der allgemeinen SAP-Standardisierungsstrategie definiert und aus der Unternehmens- und Funktionsbereichsstrategie abgeleitet werden.



Globales Stammdatenmanagement: sechs Schritte zum globalen MDM.

Drei Kernbausteine

Die nachhaltige Etablierung eines globalen Master Data Management bedarf einer Vorgehensweise, die vor der Einführung von Stammdatenmanagement-Tools und vor der aufwändigen Durchführung von Data-Cleansing-Aktivitäten die Beschreibung eines unternehmensweit gültigen und akzeptierten Zielbildes sicherstellt.

Entsprechend sollte eine globale MDM-Initiative entlang dreier Kernbausteine aufgesetzt werden:

- **Bestimmung des Zielzustandes** für die Stammdaten
- **Herunterbrechen des Zielzustandes** auf Prozesse und Organisation
- **Umsetzung eines globalen MDM**

Die Grundlage für ein globales Stammdatenmanagement ist die Bestimmung des Zielzustandes. Typische zentrale Stammdaten sind Kunden, Lieferanten, Materialstämme, Stücklisten und Konten. Nach der Bestimmung des Zielzustandes werden die Standardisierungsziele für die einzelnen Stammdatenobjekte in Bezug auf ihre Auswirkungen auf beziehungsweise Anforderungen an Organisation und Prozesse des Unternehmens heruntergebrochen. Anhand eines Soll-Ist-Vergleichs werden die notwendigen Maßnahmen zum Aufbau eines globalen MDM abgeleitet. Dieses Zielbild wird dokumentiert und dem Top-Management zur Abnahme vorgestellt. Im Anschluss können die Detaillierung des globalen MDM-Scopes und die Ableitung einer Roadmap zur Umsetzung eines globalen MDM erfolgen. Output ist ein abgestimmter strategischer Global-MDM-Blueprint, der die Ergebnisse der Kernbausteine dokumentiert und als Basis für die Folgeaktivitäten dient.

Die Detaillierung des MDM-Scopes erfolgt anhand folgender Dimensionen:

- **Stammdatenprozesse:** Anpassung bestehender und Einführung neuer Stammdatenprozesse. Festlegung von Tools und Systemen zur Unterstützung der Stammdatenprozesse.
- **Organisation und Verantwortlichkeiten:** Beschreibung der finalen Stammdatenorganisation. Anpassung der bestehenden Stammdatenorganisation und Verantwortlichkeiten.
- **Geschäftsprozesse:** Detaillierte Betrachtung der Auswirkungen auf bestehende Geschäftsprozesse. Ableitung der Notwendigkeit zusätzlicher Geschäftsprozesse

- **Stammdaten-Cleansing:** Detaillierte Analyse der existierenden Stammdaten und Abgleich mit dem Zielzustand. Ableitung der Data-Cleansing-Strategie

(evolutionärer Ansatz, Brownfield-Ansatz) für globale Stammdatenobjekte.

- **Stammdaten-Governance:** Definition von Vorgehensweise und Werkzeug zur permanenten Stammdaten-Qualitätssicherung.

Umsetzung

Die Implementierung eines globalen MDM-Konzeptes sollte wertschöpfungsorientiert aufgesetzt werden. Dies kann beispielsweise mit der Lösung M-CBS erfolgen. Mit ihr lassen sich sowohl die strukturierte Ableitung eines Global-Master-Data-Management-Konzeptes als auch die unternehmensweite Implementierung dieses Konzeptes gezielt wertschöpfend gestalten. Mit M-CBS lassen sich kundenindividuell, anforderungsspezifisch, selektiv und stammdatenobjektorientiert MDM-Konzepte entwickeln und einführen. Erfolgsscheidend ist es, über die Datenebene hinaus die Dimensionen Organisation, Prozesse und administrative Werkzeuge adäquat in die Lösung miteinzubeziehen. Die methodische Fokussierung ermöglicht nicht nur eine beschleunigte Nutzung der neuen Strukturen. Sie liefert auch den Hebel für ein schrittweise skalierbares Reengineering von Prozessen, einzelnen Funktionsbereichen bis hin zum Rollout neuer MDM-Standards im Gesamtunternehmen.

Minimalinvasive Datentransformation

Die Herstellung des Zielzustandes auf der Datenebene muss nicht von Grund auf neu erfolgen. Auch zeitlich kann die Datenanpassung entkoppelt werden und sowohl unabhängig von einer Prozessumstellung als auch begleitend, vor und nach ihr stattfinden. Mit technischen Transformationswerkzeugen ist es möglich, sowohl einzelne Stammdatenobjekte und -elemente an sich als auch abhängige Objekte und Belege im Prozessfluss maschinell zu konvertieren und damit zeitgleich, in einem Schritt, umzustellen. Die Transformationssoftware CBS ET Enterprise Transformer ermöglicht alternative Projektansätze zur systemübergreifenden Optimierung des Datenbestandes in bestehenden Umgebungen: Die Lösung harmonisiert nicht nur die Stammdaten an sich, sie tauscht auch die Stammdaten in den zugehörigen Belegen aus. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um offene, abgeschlossene oder archivierte Belege handelt. Dies ist auch über Systemgrenzen möglich, beispielsweise über mehrere ERP-Systeme, SAP BW, SAP CRM.

SAP MDM und SAP MDG

SAP bietet eine Vielzahl von Bordmitteln an, mit denen die Anforderungen eines globalen MDM unterstützt werden können.



Jürgen Remmert verantwortet als Consulting Director der CBS Corporate Business Solutions die Themen globales Stammdatenmanagement, Product Lifecycle Management (PLM) und Logistik sowie das Geschäftsfeld Application Management.

nen. Neben bewährten Hausmitteln auf SAP-NetWeaver-Basis wie SAP Workflow, SAP Records Management, SAP Folder Management oder SAP Interactive Forms by Adobe steht mit SAP Enterprise MDM eine dedizierte Lösung mit verschiedenen Komponenten für das SAP-Stammdatenmanagement zur Verfügung. SAP Master Data Governance (SAP MDG) ist darin ein integriertes Datenmanagementtool neueren Datums, das zur Pflege, Validierung, Genehmigung und Verteilung von Stammdaten dient. SAP MDG bietet sich für Stammdaten an, die zentral in der SAP Suite gepflegt und verwaltet werden sollen.

MDM Maturity Check

Um den richtigen Einstieg und einen passenden Projektansatz zur Optimierung des Stammdatenmanagements zu finden, bietet sich ein Maturity Check für globales MDM an. CBS hat hierfür eine kompakte Workshopsequenz geschnürt, in der die Kernbestandteile eines globalen MDM-Unternehmenskonzeptes für einen definierten Stammdaten-Scope des Unternehmens überprüft, in ihrem Reifegrad bewertet und Verbesserungspotenziale aufgezeigt werden. Eine Empfehlung zur Optimierung mit geeigneten Maßnahmen und eine Roadmap zur Umsetzung runden das Angebot ab.



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





LINUX

Unterbrechungsfreier Betrieb statt Stop-and-Go

Um die Hochverfügbarkeit weiter nach vorn zu treiben und damit vor allem die SLAs zu verbessern, sind Optimierungen des Betriebsablaufs unabdingbar. kGraft für ein Live-Patching des Linux-Kernels von Suse ist eine solche. Was steckt dahinter und wie profitieren SAP-Kunden davon?



Von Friedrich Krey*

Wie viele Downtimes sind beim Mission-critical-SAP-Einsatz noch tragbar oder vertretbar? Vor vielleicht zehn Jahren wäre die Antwort sicherlich noch anders ausgefallen als heutzutage, in Zeiten einer global eng vernetzten Wirtschaftswelt. Wobei notabene unterschieden werden muss zwischen sogenannten planned und unplanned Downtimes.

Letztere kommen zwar immer mal wieder vor, sind aber merklich zurückgegangen. Das hat damit zu tun, dass sich Etliches heute durch HA-Solutions (High Availability) abfangen lässt. Zum Beispiel durch Cluster-Lösungen inklusive Failover-Mechanismen, Storage-Neuerungen, Netzwerk-Health-Software, DR-Elemente, Eliminierung von Single-Point-of-Failure und anderes mehr.

Bei den planned Downtimes hat sich in der letzten Dekade auch eine Menge getan. Doch von einer tatsächlichen 100-prozentigen Zero-planned Downtime sind wir noch entfernt. Bei geschätzten fünf Tagen pro Jahr im Schnitt liegen wir immer noch. Ein an und für sich guter und beachtlicher Wert, verglichen mit der weiter zurückliegenden Vergangenheit.

Dennoch: SAP-Kunden oder SAP-Endanwender benötigen immer mehr – in Sachen Hochverfügbarkeit, in puncto unplanned und planned Downtimes und damit zwangsläufig auch, was das Thema Service Level Agreements (SLAs) anbelangt.

7x24-SAP-Verfügbarkeit wird heute praktisch erwartet

Denn: SLAs sind schlichtweg die knallharten Kriterien für IT-beziehungsweise SAP-Betriebsverantwortliche, an denen sie gemessen werden. Auch, weil es kaum noch Unternehmen gibt, in denen es keine SLA-Vereinbarungen zwischen IT und Fachabteilungen gibt. Dort ist sehr oft auch vertraglich vereinbart, wie die SLAs konkret aussehen, wann und wie SAP zur Verfügung steht oder auch nicht. Oder wie die pekuniäre Leistungsverrechnung zu erfolgen hat – bei SLA-Erfüllung und SLA-Nichterfüllung! Der Wunsch, oft auch die Erwartung, von Fachbereichsseite bis hin zum Business-Top-Management lautet heutzutage nicht mehr und nicht weniger: SAP-Services sollten möglichst immer verfügbar sein; die Erwartungshaltung hinsichtlich einer 7x24-Verfügbarkeit von SAP ist mehr oder weniger einfach existent. Natürlich bemüht sich die IT oder der SAP-Betrieb in Unternehmen um das Machbare. Ist aber angewiesen auf Optimierungshilfen oder Technologieinnovationen der IT-Industrie, um der 100-Prozent-Verfügbarkeit sehr, sehr nahe zu kommen. Das Erzielte hierbei stetig weiter nach vorn zu treiben, hat sich Suse als Pionier beim Enterprise-Linux-Einsatz seit jeher zum Ziel gesetzt und stellt eine neue Technologie namens kGraft zur Verfügung, die im laufenden Betrieb kritische Patches für Systemsicherheit oder andere betriebsrelevante Belange ermöglicht. Und zwar ohne dass ein Systemneustart und die Notwendigkeit der Berücksichtigung einer geplanten Ausfallzeit erforderlich sind. Mit anderen Worten ist damit ein On-going anstatt ein Stop-and-Go möglich, um ein Live-Patching des Linux-Kernels durch-

zuführen. In der Konsequenz wirkt sich dies positiv auf die planned Downtimes respektive auf die SLAs bei der Mission-critical-SAP-Nutzung aus. Aber auch bei der Notwendigkeit, ungeplante kritische Patches zu implementieren, ohne mitunter zahlreiche Server abschalten und neu booten zu müssen.

Vorteile für SAP Hana

kGraft basiert auf modernsten Linux-Technologien, unter anderem INT3/IPI-NMI selbstmodifizierendem Code, einem RCU-ähnlichen Update-Mechanismus, mount-basierter NOP-Space-Allokation und Standard-Kernel-Module-Loading/Linking-Mechanismen. Ursprünglich war kGraft ein Forschungsprojekt der Suse Labs. Es hat sich herausgestellt, dass sich dadurch der geschäftskritische SAP-Einsatz signifikant optimieren lässt. Durch die Verwendung von vorhandenen Linux-Technologien erfordert kGraft nur einen geringen Aufwand an Code. Selbstredend, dass Suse auch hier mit der Entwickler-Community zusammenarbeitet, um eine Standard-Live-Patching-Lösung bereitzustellen. Übrigens: Dass kGraft unter anderem den Hana-Einsatz optimieren hilft, dürfte auf der Hand liegen. Denn: Gibt es kein System-Reboot, entfallen auch In-memory-Ladezeiten, die normaler Weise dauern. Klasse, oder?



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



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

www.E3Community.info



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

Frau Carolin Meinhold, Carolin.Meinhold@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 23

Frau Eva Winter, Eva.Winter@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 26

Frau Hanna Beier, Hanna.Beier@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 27



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 BESSERELÖSUNG BESSERDIREKT	AFI Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 Online: info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	Mit über 36 Jahren Erfahrung ist die AFI der kompetente Anbieter für Dokumentenprozesse in SAP®, die sich rechnen. Unsere Standard-Softwarelösungen sind weltweit in unterschiedlichen Branchen und Kommunen erfolgreich im Einsatz. Wir bieten von der Beschaffung (Purchase-to-Pay), der Distribution (Order-to-Cash), bis hin zum 24/7 Support alles aus einer Hand. Die AFI GmbH ist ein Unternehmen der P.M. Belz Gruppe, die mit über 460 Mitarbeitern international tätig sind.
	 ai informatics	applied international informatics GmbH Business Campus München : Garching Parking 4, D-85748 Garching bei München Telefon: +49/89 255 495-0 Telefax: +49/89 255 495-205 E-Mail: marketing@aiinformatics.com Online: www.aiinformatics.com	Die ganze IT Lösung. Für heute. Für morgen. Für den Mittelstand. Vertrauen Sie auf ai informatics. Wir wählen die idealen SAP Komponenten für Ihre geschäftlichen Abläufe und konzipieren die optimale Gesamtlösung. Mit über 35-jähriger Prozesskompetenz in unseren Kernbranchen Automobilzulieferindustrie, Anlagen- und Maschinenbau, Solar- sowie Hightech-Industrie. Profitieren Sie von einem führenden SAP Gold Partner und unseren Lösungsangeboten zu: SAP SPEED Branchenlösungen, Enterprise Mobility, Business Analytics sowie Product Lifecycle Management. Flexible Outsourcing Services, moderne IT-Infrastrukturlösungen und bis zu 7x24 Application Support runden unser Gesamtlösungsangebot ab.
	 all for one steeb	All for One Steeb AG Gottlieb-Manz-Straße 1 70794 Filderstadt-Bernhausen Telefon: +49 (0) 711/7 88 07-0 Telefax: +49 (0) 711/7 8807-699 Online: info@all-for-one.com www.all-for-one.com	Die All for One Steeb AG zählt zu den führenden SAP 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.

munity.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
		cbs Corporate Business Solutions GmbH Im Breitspiel 19 69126 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 3304-0 Telefax: +49 (0) 6221 3304-200 E-Mail: kontakt@cbs-consulting.de Online: www.cbs-consulting.com	cbs Corporate Business Solutions schafft hochwertige SAP-Unternehmenslösungen für internationale Industrieunternehmen. Als Lösungsanbieter unterstützt die cbs mit einem kompletten Serviceportfolio rund um SAP. Als Qualitätsführer im Umfeld globaler SAP-Lösungen und Globalisierungspartner für Industrieunternehmen der DACH-Region projektieren und gestalten cbs Management-, Prozess- und SAP-Berater weltweite Transformationsvorhaben, Template-Rollouts und Betriebskonzepte für eine standardisierte, harmonisierte und konsolidierte Prozess- und SAP-Systemlandschaft.
		CIBER AG Alte Eppelheimer Str. 8 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 Online: info.germany@ciber.com www.ciber.de	Ciber ist ein IT-Dienstleistungsunternehmen, das den Kunden mit seinen Anforderungen in den Mittelpunkt seiner Aktivitäten stellt und diese ergebnisorientiert löst. Mehr als 7000 Berater unterstützen Unternehmen und Organisationen durch ihre Flexibilität sowie ihre technische, organisatorische und prozessbezogene Kompetenz auf der ganzen Welt dabei, Wettbewerbsvorteile durch den optimalen Einsatz von IT zu erzielen. Ciber Deutschland wurde 1989 gegründet, gehört seit 2004 zum weltweit tätigen Ciber-Konzern und steht für einen umfassenden IT-Service entlang der SAP-Wertschöpfungskette. Fokusbranchen sind neben dem Retail-Bereich die Chemie/Pharma-Branche, die Prozessindustrie, Financial Services, Transport und Logistik sowie die Versorger.
		COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Str. 6 70771 Leinfelden-Echterdingen Telefon: +49 (0) 711/ 782391-0 Telefax: +49 (0) 711/ 782391-11 Online: office@common-d.de www.common-d.de	Seit fast 25 Jahren ist COMMON Deutschland DIE User Group für die IBM i-Community. Mit der Erweiterung des Portfolios finden Unternehmen in COMMON Deutschland DEN Ansprechpartner im Bereich der Power-Systeme. Neutrale Positionierung, Erfahrungsaustausch, Weiterbildung in Konferenzen, Workshops und Arbeitskreisen bilden dabei für Mitglieder und Interessenten die besondere Basis! Unter dem Motto „Give and Take“ treffen sich IT-Verantwortliche und Entwickler und informieren sich über neueste Lösungen und Geschäftsmodelle. Anwender, Business-Partner und Hersteller finden hier eine gemeinsame Plattform. Durch die Verbindung mit Hochschulen und Universitäten leistet COMMON einen wichtigen Beitrag zur Förderung des IT-Nachwuchses. COMMON-Mitglieder wissen mehr!

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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.
		Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 6 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 Online: info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	Consilio IT-Solutions ist ein unabhängiges SAP Beratungsunternehmen mit besten Referenzen. Unser Focus sind Lösungen, die den Kunden schnell, kostengünstig und anwenderfreundlich zum gewünschten Erfolg bringen. Wir bieten hochwertige Prozessberatung und setzen auf SAP-Produkte als Plattform für unternehmensweite Lösungen. Die Bündelung unseres Beratungswissens erfolgt innerhalb unserer Competence Center : • SAP Enterprise Resource Management • SAP Supply Chain Management • SAP Customer Relationship Management • SAP Business Intelligence Ihr Unternehmen und Ihr Erfolg ist unser Focus!
		CTH 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 Röthleiner Weg 1 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-0 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-100 Online: info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de	FIS ist ein unabhängiges Unternehmen mit derzeit rund 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, das seinen Schwerpunkt in den SAP-Produkten und -Technologien hat. Eigene Lösungen und Produkte als Add-On zum SAP-Standard runden das Leistungsspektrum ab: • FIS/wws® Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • FIS/edc® Automatisierte Dokumentenverarbeitung in SAP ERP • FIS/eSales® Shop-Lösung für den Vertrieb im Internet • FIS/xe® XML-engine und edi für SAP ERP • FIS/hrd® Sicheres Testen im Bereich HCM und revisionssichere Entwicklung von Customizing • FIS/mpm® Master Data & Price Management • FIS/crm® Kundenbeziehungsmanagement
		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

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 E-Mail: sapde@ts.fujitsu.com Online: http://www.fujitsu.de/sap	Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb – zertifiziert als Global SAP Partner für Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastrukturlösungen, Infrastrukturservices für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen helfen wir Ihnen, das Potenzial Ihrer SAP-Anwendungen optimal für Ihr Geschäft zu nutzen. Als global aktives Unternehmen umfasst unser Angebot ein engmaschiges Netzwerk mit mehr als 2.400 SAP-Beratern, SAP Competence Centern auf drei Kontinenten, über 80 Rechenzentren sowie mehrsprachige Service Desks.
		G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH Birlenbacher Straße 18 D-57078 Siegen Telefon: +49(0)271 / 89038-0 Telefax: +49(0)271 / 89038-99 info@gibmbh.de www.gibmbh.de	THE SUPPLY CHAIN OPTIMIZER G.I.B Dispo-Cockpit: ■ SAP zertifiziertes Add-On zur Optimierung von Supply Chain Prozessen in SAP ■ Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen ■ Für Mittelstand und weltweit agierende Konzerne gleichermaßen geeignet G.I.B ABAP Programmier-Templates: ■ Programmierschablonen für eine effektive Programmierleistung in einheitlichem Look & Feel ■ Entwicklungsrichtlinien und Programmier-Strukturen für ABAP Programmier-Profis und Einsteiger WIR MACHEN SIE ERFOLGREICH!
		GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49(0)345 / 585-0 Telefax: +49(0)345 / 585-2177 Online: info@gisa.de www.gisa.de	Das Dienstleistungsspektrum die GISA GmbH reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung und Implementierung von innovativen IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse oder der gesamten IT-Infrastruktur. Die GISA verfügt über ein exzellentes Branchen- und Prozess-Know-how in den Bereichen Energiewirtschaft und öffentliche Auftraggeber. Die GISA betreibt ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum und investiert kontinuierlich in Datensicherheit und aktuelle Technologien. Als SAP Service Partner bietet GISA sofort verfügbares und aktuellstes SAP-Know-how.
		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 Dorn Pedro Str. 16 80637 München Telefon: +49 30 / 27 58 94 22 E-Mail: info@hypeonline.de Online: www.personalberatung-sap.de	Wir sind eine spezialisierte Personalberatung, die ausschließlich Führungspositionen im SAP-Umfeld besetzt. Unsere Mandanten gehören international zu den Top-Playern und Hidden Champions, die wir gezielt zusammenbringen. Wenn Sie Ihr Team und Unternehmen mit Experten verstärken und Ihre SAP-Kompetenzen und -Felder erweitern möchten – dann lassen Sie uns über Chancen und Möglichkeiten sprechen! Wir empfehlen Ihnen, frühzeitig auf neue Trends und Themen mit erfahrenen Führungskräften und kompletten Teams zu reagieren. Denn nur mit Top-Experten aus dem SAP Umfeld können Sie Ihren Kunden eine nachhaltig hohe Qualität bieten.
		IKOR Management- und Systemberatung GmbH IKOR Financials GmbH IKOR Products GmbH engram GmbH Tel. +49 (0)40 8199442 0 info@ikor.de www.ikor.de Standorte: Bremen, Hamburg, Jena, Oberhausen	IKOR – Sichtbarer Mehr-Wert! Nur wer alle Prozesse kennt, kann sie steuern und sichern! Prozesstransparenz, automatisierte Prozesse und eine erhöhte Datenqualität. Die IKOR-Gruppe sorgt für bessere, schneller verfügbare Daten – und somit für effiziente Entscheidungen. Von SAP bis Business Intelligenz: Wir schaffen für Sie Synergien, planen vorausschauend und bereiten Ihnen Wege, um neue Potenziale nutzbar zu machen.
		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

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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®-Komplettanbieter. 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 Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH Ferdinand-Braun-Straße 16 74074 Heilbronn Telefon: +49 (0) 7131 - 7499 - 0 Telefax: +49 (0) 7131 - 7499 - 1050 Online: info@kwpartner.de www.kwpartner.de	SAP® ERP Human Capital Management für den Mittelstand Seit 20 Jahren steht KWP® mit über 170 Mitarbeitern an 10 Standorten für Innovation und Know-How im Mittelstand. Die Erfahrung aus über 1.000 Projekten zeichnen die KWP® als führenden IT-Dienstleister im Bereich SAP® ERP HCM aus. Unseren Erfolg verdanken wir der umfassenden Prozess- und Projekterfahrung, der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden, der Entwicklung passgenauer, praxiserprobter Lösungen in SAP® ERP HCM und der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter.
		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@germany@magicsoftware.com	Magic xpi Special Edition für SAP – Optimierte Automatisierung durch integrierte Prozesse Magic Software bietet die SAP-zertifizierte Integrationsplattform Magic xpi für die schnelle und einfache Prozess- und Anwendungsintegration. Magic xpi bietet vordefinierte Businesspackages mit direkten Schnittstellen zu den SAP-Applikationen, um SAP-Systeme ohne Programmieraufwand zu erweitern, mit Dritt-Applikationen zu koppeln oder mehrere SAP-Lösungen zu verbinden.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Metasonic AG (vormals jCOM1 AG) Münchnerstr. 29 - Hettenshausen 85276 Pfaffenhofen Telefon: +49 (0)8441 278 10 0 Telefax: +49 (0)8441 278 10 999 Online: info@metasonic.de www.metasonic.de	Mit Metasonic, der Business Software der nächsten Generation, erhalten Sie das richtige Instrumentarium für hochagile Geschäftsaktivitäten. Durch die intuitive Vorgehensweise können alle Anwender ihre Abläufe selbst gestalten und kontinuierlich anpassen. Dies führt zu hohem Engagement und setzt Ressourcen in der IT frei. Mit flexiblen Bausteinen können Sie Individuallösungen standardisiert und schnell erstellen und auch während dem Betrieb immer wieder verändern. Vom ersten produktiven Tag an liefern die Lösungen entsprechende Kennzahlen und ermöglichen so ihre gesteuerte und kontinuierliche Evolution. Ihr Vorteil: Ihre Mitarbeiter sind stärker engagiert, Ihre Organisation befreit sich von vielen Restriktionen und Sie können Ihr Geschäftspotential schneller und besser entfalten. Auch namhafte Unternehmen wie Audi, NEC, Hitachi und Swisscom haben das bereits erkannt und Metasonic erfolgreich im Einsatz. Unterstützung erhalten unsere Kunden dabei über unser starkes internationales Partnernetzwerk. Business. In Tune. www.metasonic.de.
		Mieschke Hofmann und Partner (MHP) A Porsche Company Schloss Heutingsheim Schlossstr. 12 D-71691 Freiberg am Neckar Telefon: +49(0) 7141 7856-0 Telefax: +49(0) 7141 7856-199 E-Mail: info@mhp.de Online: www.mhp.de	Mieschke Hofmann und Partner (MHP) ist die führende Prozess- und IT-Beratung im deutschen Automotive-Markt und ein Tochterunternehmen der Porsche AG. Mit einer Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung optimiert MHP als Prozesslieferant die Prozesse der Kunden über die komplette Wertschöpfungskette. Aktuell beraten und betreuen über 950 Mitarbeiter von den Standorten in Freiberg am Neckar, Ludwigsburg (2x), Stuttgart, Walldorf, München, Essen, Wolfsburg, Berlin, Regensburg (Schweiz) und Atlanta (USA) über 250 Kunden. Die Philosophie von MHP: Excellence.
		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 Ansprechpartner: Andrea Klein Nell-Breuning-Allee 3-5 D-66115 Saarbrücken Telefon: +49(0)681 / 9924-282 Telefax: +49(0)681 / 9924-222 Online: andrea.klein@orbis.de www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Automobil- und Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten: • IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM, ERP, SCM, EWM/LES, Business Analytics und PLM • Globale SAP Rollouts (Europa, China, Amerika) • Lösungen für Variantenkonfiguration, Produktkostenkalkulation, MES und Business Analytics • Über 1.400 erfolgreiche Kundenprojekte
		ParCon Consulting GmbH Im Center Circle, Neue Ramtelstrasse 4/3 D-71229 Leonberg Telefon: +49(0)7152 / 92833-40 Telefax: +49(0)7152 / 92833-9 Online: info@parcon-consulting.com www.parcon-consulting.com	Das Erfolgsrezept von ParCon ist die kontinuierliche Ausrichtung auf Innovation für SAP Anwendungen. Neben kompetenter Anwendungsberatung und Systemintegration sorgt der SAP Services Partner seit 1997 für optimale Prozesse durch maßgeschneiderte Beratung und Entwicklung. Leistungsfähige Add On Lösungen – beispielsweise für die interaktive Disposition und Tourenplanung, die mobile Datenerfassung oder für die optimierte Außendienststeuerung mit SAP CRM – schaffen zusätzlichen Mehrwert für SAP Anwender.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 Modecenterstraße 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 Massendokumenten in der Unternehmenskommunikation. Kunden schätzen an Lösungen von profiforms die zentrale Plattform für unternehmensweite Dokumente, erzielte Effizienzsteigerung, verbesserte Kundenbindung und daraus resultierend Verbesserung der eigenen Position am Markt.
		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.
		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.

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 GmbH Kollmering 14 D-94535 Eging am See Telefon: +498544-97260-0 Telefax: +498544-97260-29 E-Mail: info@serkem.de Online: www.serkem.de	Prozesse optimieren – Kosten reduzieren! SERKEM, SAP Partner und internationaler Lösungsanbieter für Geschäftsprozesse und IT, verbindet eine über 15-jährige Partnerschaft mit der SAP AG. Unternehmensentwicklungen erfordern IT-Lösungen, die den wechselnden Anforderungen des Marktes gerecht werden und Ihr Unternehmen langfristig absichern. Wir stehen für kompetente Beratung und Umsetzung von kundenspezifischen Geschäftsprozessen. Ihr Unternehmen in Verbindung mit der SERKEM – eine starke Allianz, die Ihnen Investitionssicherheit bietet.
		SIVIS Professional Services GmbH Thujaweg 1 D-76149 Karlsruhe Telefon: +49 (0)721 / 665 93 00 Telefax: +49 (0)721 / 665 93 019 E-Mail: info@sivis.com Online: www.sivis.com	SIVIS entwickelt hochwertige SAP-Software-Gesamtlösungen. Aus der Kombination von intelligenter Produktentwicklung, qualifizierter Beratung und effektiver Projektumsetzung schafft SIVIS ganzheitliche Software-Lösungen. Um Arbeitsabläufe auf Basis von SAP schneller, einfacher und kostengünstiger zu gestalten, bietet SIVIS fertige Komplettlösungen zu Benutzerverwaltung, Berechtigungen, Compliance und Workflow an.
		Smart Enterprise Solutions GmbH Stuttgarter Str. 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 1454647 - 00 Telefax: +49 (0) 7231 / 1454647 - 99 Online: info@smart-enterprise-solutions.de www.smart-enterprise-solutions.de	Die Smart Enterprise Solutions entwickelt und vermarktet moderne Plattformen zur Anwendungsentwicklung im SAP-Umfeld. Unser Portfolio: • Smart Business Framework: Verbindung von leistungsstarken Backends mit benutzerfreundlichen Anwendungsoberflächen • Smart Business Client: Flexibles UI und effiziente Integrationsplattform für Ihre SAP- und Non-SAP-Anwendungen • Smart Developer Studio: Ganzheitliche und komfortable Entwicklungsplattform für den Smart Business Client • Smart Apps: Anwendungen zur Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse (CRM, ERP, Reporting, u.v.m.)
		SUSE Linux GmbH Maxfeldstr. 5 D-90409 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 740 53 - 0 Telefax: +49 (0)911 7417 755 E-Mail: kontakt-de@suse.com Online: www.suse.com	SUSE – der weltweit agierende Softwarehersteller für die einzig frei gegebene SAP HANA Plattform – dem SUSE Linux Enterprise Server für SAP Applications. SUSE liefert eine SAP Plattform für den SAP Betrieb, integriertem SAP Support über den SAP Solution Manager und für die Optimierung der SAP Performance. Der SLES for SAP Applications erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen im Bezug auf Betriebsstabilität und ist damit zum Standard im SAP Umfeld gereift.
		SYCOR GmbH Heinrich-von-Stephan-Straße 1–5 D-37073 Göttingen Telefon: +49 (0) 551 / 490-0 Telefax: +49 (0) 551 / 490-2000 Online: info@syncor.de www.syncor.de	Im SAP ERP-Umfeld begleiten wir unsere Kunden als Channel Partner der SAP entlang der gesamten Wertschöpfungskette und bieten: SAP Business All-in-One-Branchenlösungen für die Diskrete Fertigung – inklusive Auftrags- und Produktions-Planungs-Cockpit; Beratung, Entwicklung, Implementierung und Outsourcing für SAP, Archivierung und DMS. Dazu liefern wir die benötigten SAP-Lizenzen und übernehmen die Wartung. Wir erbringen qualitativ gesichert umfassende IT-Services, entwickeln Web Shops und Portalösungen. Unsere Lösungsexpertise: SAP All-in-One SAP ERP SAP IS Oil SAP + Archiv SAP + EDI SAP + MDE SAP + BDE SAP E-Commerce SAP NetWeaver SAP Roll-Out USA & China
		syslink vertriebs GmbH Seidenstraße 21 CH-8853 Lachen Telefon: 0041 43 844 6333 Telefax: 0041 61 295 9998 E-Mail: sales@syslink.ch Online: www.syslink.ch	Gegründet als Spin-Off von PriceWaterhouseCoopers (PWC) hat die syslink-Gruppe weltweit ca. 50 Mitarbeiter, ist einer der führenden Schweizer SAP Outsourcer und Service Provider sowie ein unabhängiger Softwarehersteller. syslink ist ein innovatives IT-Dienstleistungsunternehmen mit Kompetenz und Erfahrung in der strategischen Beratung, der Softwareentwicklung und im Betrieb heterogener und komplexer SAP-Systeme. Das Unternehmen startete die Entwicklung der System-Management Lösung syslink Xandria auf Basis seiner reichhaltigen Erfahrung im SAP Outsourcing Betrieb. Mit syslink Xandria werden weltweit über 4.000 SAP-Kundensysteme in allen Industriebranchen überwacht und betrieben. syslink ist zertifizierter SAP Hosting und Software Partner.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 • Zahlungssavise • Freigabe- und Genehmigungs-Workflow Ihr Nutzen: tangro-Lösungen sind SAP-Embedded. Dadurch • keine Investitionen in vorgelagerte Systeme • direkte Datenübernahme • kein Austausch von Stamm- und Bewegungsdaten • minimaler Pflege- und Schulungsaufwand • Arbeiten in gewohnter SAP-Umgebung
		TDS AG Konrad-Zuse-Str. 16 D-74172 Neckarsulm Telefon: +49 (0)7132 / 366-01 Telefax: +49 (0)7132 / 366-1000 Online: info@tds.fujitsu.com www.tds.fujitsu.com	SAP-Erfolgsrezepte für Ihr Unternehmen Als SAP Gold- und Hosting-Partner mit 25jähriger SAP-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) Industriestr. 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 Bankgebühren-Controlling – 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 Privatanwendern 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 Bedrohungsabwehr 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 Beratungsportfolio. Das Leistungsspektrum umfasst Neueinführungen, Roll-Outs, Erweiterungsoptimierung, Merger-/Carve-Out von Unternehmen, Support sowie Prozessdesign, Prozessintegration und Projektmanagement. Lösungsauszug: ■ SAP ERP: Best Practices und Add-Ons für längen- und flächenorientierte Produktion ■ MES CAT: Ein SAP basiertes MES „Powered by SAP NetWeaver“ ■ PLC-Cockpit: Produkt Kostenkalkulation für Automobilzulieferer; Project Profitability; Customer CBD ■ MMM: Mobile Instandhaltung für PDA/Tablets/Smartphones
		Uniserv GmbH Rastatter Str. 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 72 31/9 36 - 0 Telefax: +49 (0) 72 31/9 36 - 25 00 E-Mail: info@uniserv.com Online: www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com	UNISERV - Better Data. Better Business. Als zertifizierter SAP Software Partner bieten wir unseren Kunden eine erweiterte Lösungskompetenz in den Bereichen Datenqualität und Datenintegration - sei es on-premise oder aus der Cloud. Integrationen in kundenindividuelle SAP-Anwendungen sind dabei ebenso unproblematisch wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Ein umfassendes Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten machen uns zu Ihrem leistungsstarken Partner in Sachen Data Management.

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 Informations-technologie. 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 .
		WMD Vertrieb GmbH Ernst-Ziese-Str. 15 22926 Ahrensburg Telefon: 04102 88 38 0 Telefax: 04102 88 38 12 E-Mail: info@wmd.de Online: www.wmd.de	Mit der WMD xSuite® for SAP Geschäftsprozesse und Dokumente managen Seit 20 Jahren am Markt, ist WMD ein erfolgreiches, inhabergeführtes ECM-Systemhaus mit namhaften Kunden im In- und Ausland. Als Softwarehersteller und SAP Software Solution Partner bietet WMD mit der xSuite® for SAP branchenübergreifend besondere Kompetenz und Expertise an. Die workflowgestützten, ganzheitlichen Lösungen umfassen Posteingang, Rechnungs-, Auftrags- und Bestellverarbeitung sowie Personal-, Kunden- und Lieferantenakte, Vertragsmanagement und Archivierung.
		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.

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>

Das Haus der Tantaliden & ihr Fluch

Seit dem Abgang des ehemaligen SAP-Chefs Henning Kagermann lastet ein Fluch auf der SAP. Die nachfolgenden Konzernbosse schossen sich entweder selbst ins Knie oder dem anderen zwischen die Augen. Wo gibt es noch Friede, Freude, Eierkuchen? Im Wirtshaus zum Tantalos.

Wir stehen erst am Beginn der Tragödie. Aus der griechischen Mythologie wissen wir, dass Tantalos der Erste eines berühmten Geschlechts war – da kommt noch einiges auf die SAP-Community zu! Tantalos ist jener Stammvater, der zuerst aus dem Olymp von den Göttern den Nektar und Ambrosia stahl und dann eben diesen Göttern seinen eigenen Sohn zum Mahle vorsetzte. Es ist eine komplizierte und grausame Geschichte, die damit endet, dass Tantalos zur Strafe im Tartaros landet, der tiefsten Stelle der griechischen Unterwelt. Dort hungert und dürstet Tantalos und jedes Mal, wenn er sich bückt, um Wasser zu schöpfen, versiegt dieses, und jedes Mal, wenn er die Arme hebt, um Früchte vom Baum zu pflücken, hebt der Wind die Äste an. Tantalos greift ins Leere.

Vielleicht ist das europäische Pendant zu Tantalos der berühmte Mönch und Mathematiker Luca Pacioli aus dem 15. Jahrhundert, der als Erster die komplette doppelte Buchführung niederschrieb. Was machte er nur aus der reinen Mathematik, mag sich heute so mancher denken. Und einige verwünschen Pacioli wahrscheinlich in den Tartaros. Aber eine der Kernkompetenzen der SAP-Software ist das Finanzwesen und dazu gehört eben auch die doppelte Buchführung. Luca Pacioli ist der Stammvater jeder betriebswirtschaftlichen Standardsoftware. Sein „Fluch“ begleitete die Betriebswirtschaft durch die Jahrhunderte bis hin zur aktuellen Bankenkrise. Der Fluch der Tantaliden hingegen zog sich nur über fünf Generation bis zu den bekannten Helden Menelaos (Mann der Helena), seinem Bruder Agamemnon und dessen

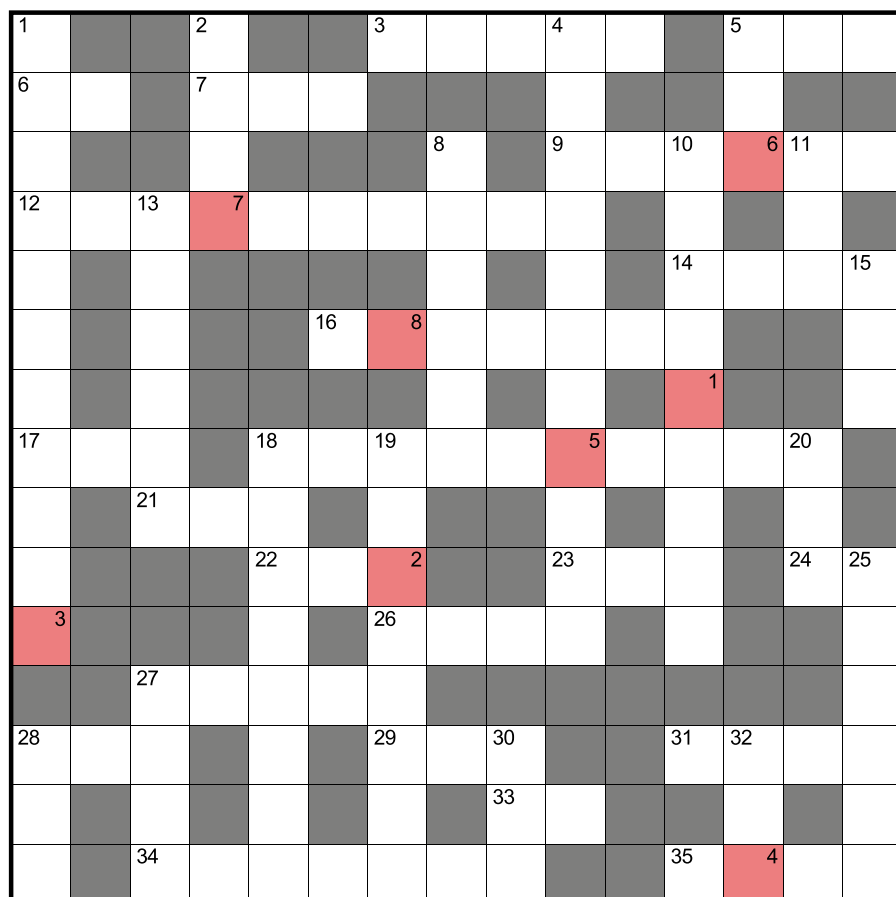
Kindern Iphigenie, Elektra und Orestes. Dazwischen gab es aber in der Erbfolge der Tantaliden das Brüderpaar Atreus und Thyestes, die ersten Co-CEOs der griechischen Mythologie: tief zerstritten, aber naturgemäß untrennbar miteinander verbunden. Wenn der eine bei seinem Vater Pelops war, musste der andere in die Küche und umgekehrt – siehe auch: SAP-Vater Plattner sowie McDermott (USA) und Snabe (Europa).

Atreus und Thyestes hatten ein kompliziertes Verhältnis – und eine Doppelspitze scheint immer ein sehr komplexes und gruppendynamisches Konstrukt zu sein. Henning Kagermann und Léo Apotheker waren nach außen ein erfolgreiches und harmonisches Paar. Natürlich wusste jeder in der SAP-Community, dass Apotheker gute Miene zu seinem bösen Spiel machte: Er hatte schon längst sein Schattenkabinett organisiert und wartete nur auf den Tag, als Kagermann endlich seinen Abschied nahm und nach Berlin ging. Der Fluch bestand weiterhin. Und so waren auch die Tage des Léo Apothekers in Walldorf kurz. Seine Fortsetzung fand der Fluch

in einer neuerlichen Doppelspitze. Wieder gaben sich die CEOs Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe wie die besten Freunde – wie Brüder, die sich gegenseitig nie ein Haar krümmen könnten. Aus der griechischen Mythologie wissen wir es besser: Nur weil der eine in den USA war und der andere in Europa, sich somit ihre Wege selten kreuzten, konnte die Balance des Schreckens eine Zeit lang im Gleichgewicht bleiben. Im Sommer 2013 eskalierte die Situation und es kam so wie bei Atreus (McDermott) und Thyestes (Snabe). Atreus sprach eine freundliche Einladung an Thyestes aus, besiegte ihn und schickte ihn in die Verbannung. Das wirkliche Leben ist immer grausamer als die Mythe: McDermott hat zwar gesiegt, aber der Fluch bleibt bestehen, denn fortan wird Snabe als sein Aufsichtsratsmitglied fungieren. In der griechischen Mythologie wurde man zur Belohnung für ein erfolgreiches Leben als neues Sternzeichen an das Firmament geschlagen. In den aktuellen Zeiten bekommt man einen gut versorgten Aufsichtsratsposten. Nichts von alldem wird den Fluch aufheben. Die Mythe irrt nie.



Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



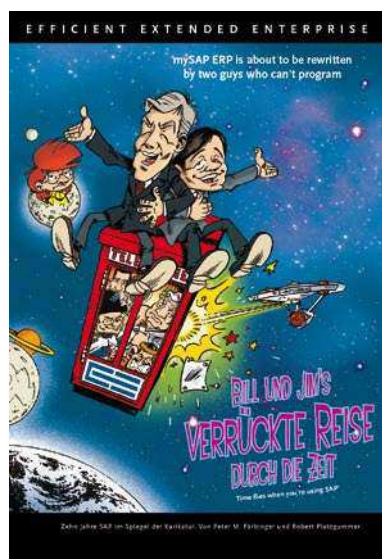
Waagrecht

- 3 Zweites Wort aus GTS
- 5 Abk. für unternehmensweites BI
- 6 Abk. für Bildschirmoberfläche
- 7 Abk. für Adobe-Dokumentenformat
- 9 Virtualisierungs-Marktführer in der SAP-Community
- 12 Fachbegriff für eigenständige IT
- 14 Abk. für Datenfunk-Chips
- 16 System zur Darstellung int. Zeichensätze
- 17 Web-UI der SAP Development Infrastructure
- 18 Social-Media-System von SAP
- 21 Neue Bezeichnung für ESA
- 22 Abk. für attraktive Web-Applikationen
- 23 Abk. für systemnahen Speicher
- 24 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 26 Das zweite Wort aus ALV
- 27 Erstes Wort des SAPscript-Nachfolgers
- 28 Abk. für eine BW-Referenzarchitektur
- 29 Abk. für In-memory Computing Engine
- 31 Zweites Wort aus ESS
- 33 Einer der größten SAP-Hardware-Partner
- 34 Ex-IT-Messe in München
- 35 Alternative Web-Services zu SOAP

Senkrecht

- 1 Vergabe von Leistungen an Dritte
- 2 Erster Namensteil eines SAP-ECM-Partners
- 4 Drittes Wort aus NWDI (NetWeaver)
- 5 Abk. für Support-Frühwarnsystem
- 8 Erstes Wort der Abk. MDM (Sybase)
- 10 Zweites Wort von BW
- 11 Abk. für Investitionsrückfluss
- 13 Das fehlende Wort: SAP GRC ? Control
- 15 Abk. eines Repository für File-Versionierung
- 18 Erstes Wort von SOX
- 19 Engl. Begriff des Types eines Hana-Enterprise-Systems
- 20 Abk. für Messung von Leistung
- 25 Das P-Wort aus SAP EC-PCA
- 27 Vorgängerbegriff für Cloud
- 28 Abk. für einen Nachfolger von ACC
- 30 Abk. des SAP-Moduls für Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz
- 32 Abk. für End-to-End-Prozesse

Lösung für April: **D-CODE** für die Nachfolgeveranstaltung SAP TechEd im November in Berlin.



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

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 Bewerbung. 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 Verfahrensabweisungen. Die Infrastruktur für BPM und Betriebsabläufe ist gefordert.

Juli/August 2014

RED/ANZ 10.06.2014 | DUS 16.06.2014 | EVT 30.06.2014

Coverstory: Hybrid-Cloud-Computing scheint in der B2B-Szene zum Erfolgsfaktor zu werden. Damit auch SAP-Bestandskunden von diesem technischen Ansatz profitieren können, haben sich vier SAP-Partner zusammengetan: Suse Linux, Amazon Web Services (AWS), Trend Micro und Realtech. Besser geht es nicht! Jedes dieser Unternehmen bringt seine Kernkompetenz ein, damit aus den Einzelteilen ein sicheres, elastisches und finanzierbares Hybrid-Cloud-System entsteht. Hier ist definitiv das Ganze mehr als

die Summe der Einzelteile. In der E-3 Coverstory wird diese einzigartige Arbeitsgemeinschaft mit ihrer Hybrid-Cloud-Lösung auf etwa zwanzig Seiten präsentiert.

Personal: E-Learning gilt als neuer Megatrend bei der Aus- und Fortbildung. Das Thema ist nicht neu. Bereits vor 25 Jahren wurde mit Formen des computerunterstützten Lernens experimentiert. Das Internet und Breitbandanschlüsse haben jedoch den Zugang zum Wissen revolutioniert. E-Learning ist neu geboren worden.

Management: Das Thema Qualitäts- und Wissensmanagement ist durch globale Supply Chains, CRM und SRM sowie durch Industrie 4.0 neu zu bewerten. Zwei Aspekte haben dem bekannten Thema neue Ausprägungen gegeben: Big Data und Realtime Enterprise. Wer heute Qualitäts- und Wissensmanagement betreibt, ist mit hohen Datenmengen und der Forderung nach Echtzeit konfrontiert.

Infrastruktur: Mobiles Arbeiten fordert neue Konzepte hinsichtlich Services und Infrastruktur.

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
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	
Oktober 2014 RED/ANZ 08.09.2014 DUS 15.09.2014 EVT 29.09.2014	Personal: CIO- und CTO-Karriereplanung von heute inkl. neuer Hochschulprogramme Management: Lizenzmanagement, Governance, Risk Control, Compliance Infrastruktur: Was bringt die Zukunft? Business Analytics und Extreme Applications		8. – 9.: Zukunft Kommune, Karlsruhe 7. – 9.: It-sa IT Security Messe, Nürnberg 14. – 16.: Zukunft Personal, Köln



FIRMENINDEX

Accenture.....	32	Kohinor.....	58	Burton, Jeremy, EMC.....	45	Scheer, August-Wilhelm,	
Aconso.....	47	KT Management Beratung.....	45	Cochrane, Kevin, OpenText.....	6	Scheer Group.....	61
Adobe.....	18, 59	Kxen.....	70	Cornus, Annemarie.....	48	Scherer, Thorben,	
All for One Steeb.....	59	Landgericht Hamburg.....	10	Dumslaff, Uwe, Capgemini.....	33	Camelot ITLab.....	76
Amazon AWS.....	32	Loudhouse.....	71	Edel, Matthias, Forcont.....	50	Schmitt, Andreas, Rational.....	67
Avantum.....	59	Ludwig-Maximilians-Universität.....	47	Emmenegger, Philipp,		Schneevoigt, Vera, Fujitsu.....	45
Bayern München.....	14	Lünendonk.....	9	Coresystems.....	44	Schonschek, Oliver,	
BearingPoint.....	9	Match.IT.....	22	Enslin, Robert, SAP.....	57	Experton.....	5, 28
Beta Systems.....	45	Matrix42.....	45	Fink, Helmut, Exasol.....	45	Sieber, Stephan, SAP.....	44
Bitkom.....	42	Microsoft.....	45, 65, 78	Fischer, Thomas M. Avantum....	59	Sikka, Vishal, SAP.....	18, 57, 59
Bodha.com.....	57	Mikado.....	6	Forrer, Arnold.....	10	Sinß, Michael, Avantum.....	59
BTC.....	45	Minitab.....	70	Freyburger, Klaus,		Snabe, Jim Hagemann,	
Bundeskartellamt.....	59	Novell.....	82	Hochschule Ludwigshafen.....	8	SAP.....	52, 56
Bundesverband der Credit Manager (BvCM).....	67	NSA.....	6	Fritsche, Jürgen, MSG.....	45	Speck, Christian,	
CA Computer Associates.....	82	OpenText.....	6	Geckeis, Christian, Microsoft....	45	Westernacher.....	60
Camelot ITLab.....	13, 76	Operational Services (OS).....	58	Genes, Raimund,		Steinbrecher, Michael,	
Capgemini.....	32, 33	Oracle.....	44, 82	Trend Micro.....	72	Universität Dortmund.....	14
CBS.....	17, 45, 80	PAC.....	17, 20, 26	Gifford, Angelika, HP.....	45	Streibich, Karl-Heinz,	
Cellent.....	44	Projekto708.....	48	Gocht, Marco, ISEC7.....	58	Software AG.....	61
Centric.....	45	PwC.....	56, 60	Harkort, Michael, MSG.....	45	Sulovsky, Harald, CBS.....	17
Coca Cola.....	13	Rational.....	67	Heesch, Henning, Entero.....	62	Susen, Axel, Susensoftware.....	10
Convenis.....	45	Rhenus.....	59	Heib, Ralf, Match.IT.....	22	Terpitz, Katrin, Handelsblatt.....	9
Cormeta.....	67	Rohde & Schwarz.....	48	Hellwig, Robert, Mikado.....	6	Teschner, Dirk, Inconso.....	45
Crisp Research.....	32	Roland Berger.....	40	Hommer, Klaus, Brainloop.....	5	Theobald, Patrick,	
Cundus.....	60, 69	Salesforce.....	32	Hossenfelder, Jörg,		Theobald Software.....	78
DataVard.....	12	SAS.....	69	Lünendonk.....	9	Trumann, Michael, Convenis.....	45
Deutsche Fußball Bund.....	14	SCC EDV-Beratung.....	44	Hrle, Namik, IBM.....	7	Velten, Carlo, Crisp Research.....	32
Deutscher Bundestag.....	7	Scheer Group.....	61	Illenseer, Christian,		Walch, Christian,	
DigNewtron.....	45	Siemens.....	56	Infocient Consulting.....	74	Camelot ITLab.....	76
DSAG.....	56	Software AG.....	61	Jung, Jörg, Unit4.....	45	Welh, Steffen, Microsoft.....	45
EC4U.....	45	Stanford University.....	57	Karner, Michael, Gartner.....	45	Werner, Hajo, Entero.....	63
ecx.io.....	45	Suse Linux.....	82	Kaufmann, Michael,		Wessendorf, Axel,	
EMC.....	8, 45	Susensoftware.....	10	Frontworx.....	44	United Planet.....	64
Entero.....	62	Theobald Software.....	78	Kempf, Dieter, Bitkom.....	7, 42	Winkeljohann, Norbert, PwC.....	60
EU-Kommission.....	66	Trend Micro.....	72	Krause, Eric,		Zenger, Niklaus.....	10
Europäischer Gerichtshof.....	10	TSG 1899 Hoffenheim.....	14, 56	Infosys Lodestone.....	45	Zlaty, Martin, DataVard.....	12
Every Angle.....	58	T-Systems.....	32	Krey, Friedrich, Suse Linux.....	82		
Facebook.....	64	Uniserv.....	60	Lanzerits, Gerald, ecx.io.....	45		
Fieldglass.....	59	Unit4.....	45	Leukert, Bernd, SAP.....	14, 57		
Forcont.....	50, 59	United Planet.....	64	Leuschel, Jürgen, MID.....	21		
Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO.....	42	Universität für Bodenkultur Wien.....	44	Lotz, Oliver, EMC.....	44		
Frontworx.....	44	Universität Heidelberg.....	57	Lux, Jürgen, BearingPoint.....	9		
Gartner.....	12	Universität Karlsruhe.....	57	Mattern, Axel, IA4SP.....	29		
Gisa.....	73	Universität Mannheim.....	8	McDermott, Bill, SAP.....	52, 56		
Grecco.....	60	Voccollect.....	60	Meisterernst, Andreas.....	10		
Gulp.....	46	Westernacher.....	60	Metz, Michael, Cormeta.....	68		
Handelsblatt.....	9	Xerox.....	56, 57	Mucic, Luka, SAP.....	57		
Hasso Plattner Institut.....	57			Müller, Jörg, Cundus.....	69		
Henkel.....	13			Nasir, Wali, Centric.....	45		
Hochschule Ludwigshafen.....	8			Neitzel, Christian,			
HP.....	45			DigNewtron.....	45		
Hybris.....	18, 45, 59			Nickler, Marcel,			
IBM.....	7, 12, 32, 45			BearingPoint.....	9		
iBrain.....	57			Niemann, Frank, PAC.....	20		
IDC.....	8			Oswald, Gerhard, SAP.....	56		
IDS Scheer.....	44, 61			Parvin, Patrik, OS.....	58		
Infocient Consulting.....	74			Pistorius, Reiner,			
Infosys Lodestone.....	45			Every Angle.....	58		
ISEC7.....	58			Poujol, Mathieu, PAC.....	27		
Klöckner Pentaplast.....	13			Remmert, Jürgen, CBS.....	80		
				Rencher, Brad, Adobe.....	18		
				Rinn, Thomas,			
				Roland Berger.....	40		
				Risse, Stefan, CBS.....	45		
				Rost, Cornelius, Gisa.....	73		

PERSONENINDEX

Baldi, Mario, Camelot ITLab.....	13
Becker, Dirk, Voccollect.....	60
Bibow, Michael, DigiNewtron....	45
Bierhoff, Oliver, DFB.....	14
Blanchet, Max, Roland Berger....	40
Blaswich, Karla, Kohinor.....	58
Böckmann, Dirk, Avantum.....	59
Brandl, Bernd, SAP.....	44
Brandt, Werner, SAP.....	56
Bregulla, Volkhard, HP.....	45
Breuss, Cornelia,	
Rohde & Schwarz.....	48
Brown, Duncan, PAC.....	26

ANZEIGENINDEX

Business & IT.....	U3
Ciber.....	7
Cormeta.....	9
Datavard.....	23
E-3 App.....	Cover
E-3 Beirat.....	30
E-3 Community Info.....	71
E-3 Date.....	27
E-3.de.....	67
Empirius.....	21
FIS (Advertorial).....	15
Gisa.....	Cover
IBM.....	U4
Ingentis.....	17
Intelligence.....	7, 8, 9
IT-Management.....	94
MobileX.....	29
PAC.....	41, 65, 75
SAP Arbeitskreis Nord.....	51, 77
Seal Systems.....	49
Seeburger.....	13
Snap Consulting.....	35
TDS.....	43
Trend Micro.....	U2
Turnkey.....	6



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.

**STRATEGIEN
FÜR DEN
GESCHÄFTS-
ERFOLG**

ALS GEDRUCKTES
MAGAZIN
UND ALS APP FÜR
IOS & ANDROID

JETZT ONLINE BESTELLEN:
www.businessportal.de



bizzwire »
DIGITAL. LEADS. INNOVATION BY BUSINESS&IT

DAS NEUE ENTSCHEIDERPORTAL
VON BUSINESS&IT
JETZT ENTDECKEN UNTER WWW.BIZZWIRE.DE

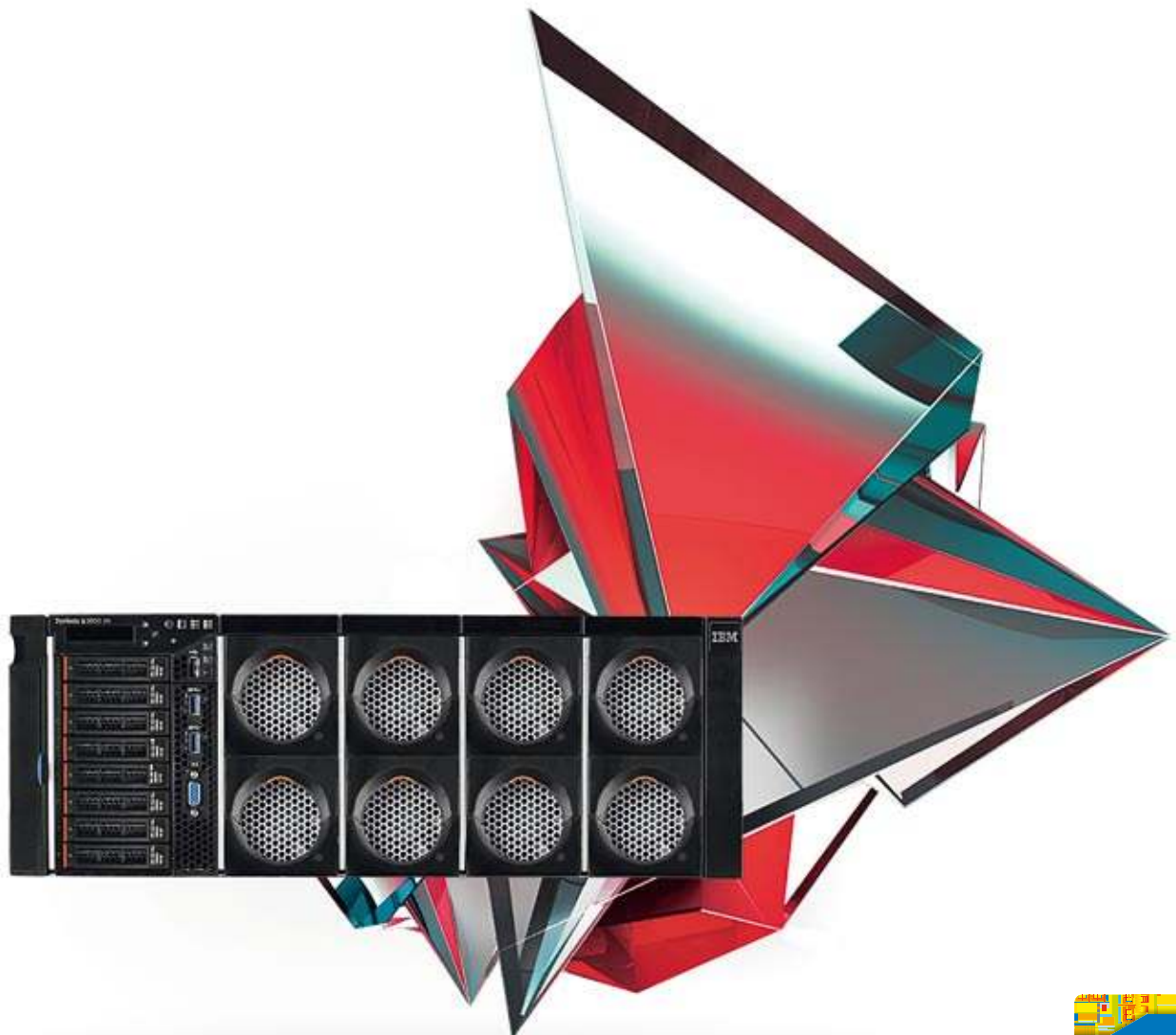


Definieren Sie Ihre Erwartungen neu. Die IBM X6 Systeme.

Je mehr Erkenntnisse Sie aus Daten und Analytics ziehen wollen, desto höher sind die Anforderungen an Ihre IT. Denn diese unternehmenskritischen Workloads müssen schneller, kostengünstiger und ohne Unterbrechung geliefert werden. Doch leider gibt es aktuell keine Technologie, die da Schritt halten kann.

Oder doch? Die IBM® X6 Systeme – mit IBM eXFlash DIMM-Based Storage Technologie. Sie verfügen über eine geringere Latenzzeit im Vergleich zu führenden PCI-E-basierenden Flash-Speichergeräten¹ und bieten Ihrer IT mehr Leistung, um geschäftskritische Workloads in Zukunft zu bewältigen. Die Flexibilität und das innovative Design ermöglichen mehr Agilität und Sicherheit beim Einsatz größerer Anwendungen – auch über die Cloud. Und dank der Intel® Xeon® Prozessor E7 Produktfamilie können Sie mit den X6 Systemen eine komplett flexible Infrastruktur einrichten und damit die Geschwindigkeit Ihres Unternehmens erhöhen.

Erfahren Sie, wie Ihnen die schnellen, flexiblen und robusten X6 Systeme dabei helfen, schnellere Entscheidungen zu treffen: ibm.com/systems/newx6/de



¹Erreichte Latenzzeit von 15 µs auf PCI-E-basierenden Flash-Speichergeräten und eine Latenzzeit von 10 µs auf DIMM-basierenden Flash-Speichergeräten. Die Ergebnisse beruhen auf vorläufigen IBM Tests auf der x3850 X6 und sind freibleibend.

IBM und das IBM Logo sind Marken der International Business Machines Corporation in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. Weitere Produkt- und Servicennamen 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. © 2014 IBM Corporation.