

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Mehr als eine neue SAP-UI

Reza Etemadian, Gründer von Itizzimo, hat sich nicht nur zum Ziel gesetzt, Daten per Smart Glasses wie Google Glass zu visualisieren – er will zudem mit einem ganzheitlichen Ansatz die Systemlandschaften der Kunden vernetzen. Ab Seite 64

Wo steht Hana? Erste Ergebnisse

Seite 22

Die SAP-Partner am DSAG-Kongress

Seite 42

Flash-Turbo für In-memory-DB

Seite 88

Rechnungseingang | Bestelleingang
E-Billing & Druckservices | Faxverkehr

100% CLOUD

www.esker.de

Besuchen Sie uns
an unserem Stand auf dem
DSAG-Jahreskongress!

Nearline Storage für SAP®-Anwendungen



Günther Reichling, Geschäftsführer PBS

Starten statt warten

Die Nearline-Storage-Lösungen von PBS eröffnen völlig neue Möglichkeiten im Management sehr großer Datenmengen, gleich ob in transaktionalen oder analytischen SAP-Systemen. Der Einsatz modernster spaltenorientierter Datenbanken wie Vector von Actian, DB2 BLU von IBM, SAP IQ oder HANA in Kombination mit klassischer Archivtechnik ist einzigartig.

Einsatz mit oder ohne SAP HANA®

PBS-Lösungen werden in traditionellen SAP ERP- und BW-Anwendungen längst erfolgreich eingesetzt. Bei einem Einsatz unter SAP HANA sind die Kostenersparnisse, die damit erzielt werden, besonders hoch. Mit der Nearline Analytic Infrastructure (NAI) von PBS kann man SAP HANA nun auch als Nearline-Datenbank in traditionellen ERP-Systemen nutzen. Damit ist ein ultraschnelles, bedarfsorientiertes operatives Reporting in traditionellen ERP-Systemen ohne Systemwechsel realisierbar. Bereits vorhandene HANA Ressourcen werden effizient genutzt.

Unglaublich? Testen Sie unsere Software unverbindlich und kostenfrei.



www.pbs-software.com/produkte/nearline-storage

Run Simple: Mit einem alten und wichtigen Thema versucht Bill McDermott als neuer SAP CEO zu begeistern



Peter M. Färbinger

Simplicity and Innovation

Konsolidieren, Harmonisieren und Automatisieren waren und sind das tägliche Geschäft eines CIOs und CCoE-Leiters. Nicht zum Selbstzweck. Das Ziel ist Vereinfachung und Kostensenkung, damit freie Kräfte für Innovationen entstehen. Ex-SAP-Vorstand Shai Agassi hat 2006 diese Richtung vorgegeben.



Am 18. Oktober 2006 sprach das ehemalige SAP-Vorstandsmitglied Shai Agassi auf der SAP TechEd in Amsterdam über das Thema: Simplicity and Innovation. Acht Jahre später versucht SAP CEO Bill McDermott die Community in Orlando auf der Sapphire 2014 mit dem Spruch zu begeistern: „Run Simple.“

Es ist richtig, dass mit der In-memory-Datenbank SAP Hana einiges einfacher wird. Es liegt in der Natur der Sache, dass eine In-memory-Datenbank kaum noch oder keine Aggregate mehr braucht. Professor August-Wilhelm Scheer hat mir während eines Gesprächs diesen Sommer in Hamburg anvertraut, dass er mit Hasso Plattner schon vor vielen Jahren über die kontraproduktive Notwendigkeit von Aggregaten bei traditionellen Datenbankmodellen diskutiert hat. Datenbank-Aggregate, die Zwischenergebnisse bevorraten, können das Antwortzeitverhalten verbessern – aber auch verschlechtern. Sie verbrauchen Speicherplatz und Rechenkraft. Aggregate sind ein Vorgriff auf die Zukunft – und nichts ist schwieriger vorherzusagen als die Zukunft! Zwischenergebnisse, die eventuell gebraucht werden, werden vorausberechnet und in Hilfstabellen und Datensilos – sogenannten Aggregaten – abgelegt. Im positiven Fall werden diese vorausberechneten Ergebnisse gebraucht. Im negativen Fall ändert sich die Datenbasis oder das gesamte Datenmodell, wodurch die Aggregate ein Datengrab werden. In einem agilen Realtime Enterprise sind Aggregate meist der Daten-GAU. Hasso Plattner zeigte auf der Sapphire 2014 in Orlando, dass es auch anders geht.

In-memory-Datenbanken können Datenmodelle vereinfachen, die Antwortzeiten reduzieren und somit mehr „Innovation“ in die Anwendung bringen. Aber IT-Systeme zu konsolidieren, zu harmonisieren und zu automatisieren, damit der operative Betrieb einfacher und preiswerter wird, ist nicht neu. Die „Run Simple“-Kampagne von SAP CEO McDermott ist nur peinlich. Hier werden alte Inhalte in neue Marketingsprache verpackt. „Run Simple“ ist schädlich, weil es die Bemühungen der CIOs und CCoE-Leiter der vergangenen Jahre nicht anerkennt. Wer

hat's erfunden? Sicher nicht Bill McDermott und sein amerikanisches Marketing. „Simplicity and Innovation“ formulierte erstmals Ex-SAP-Vorstandsmitglied Shai Agassi öffentlich auf der TechEd 2006 in Amsterdam. Bereits damals war es lediglich die verkürzte Form eines stetigen Prozesses in der SAP-Community.

Niemand bestreitet, dass SAP Hana ein weiterer wichtiger Schritt zum Ziel ist: Simplicity and Innovation. Die Phasen Konsolidierung, Harmonisierung, Automatisierung und Virtualisierung wurden durchlaufen. Jetzt sind In-memory Computing und Datamanagement angesagt. Weitere Schritte und Innovationen werden folgen. Wichtig erscheint, das ganze Bild im Blickfeld zu behalten. Vor vielen Jahren haben August-Wilhelm Scheer und Hasso Plattner über die Sinnhaftigkeit und Notwendigkeit von Aggregaten diskutiert. Jetzt ergibt sich die Möglichkeit, diesen Datenbank-Flaschenhals (siehe auch Von-Neumann-Flaschenhals) zu eliminieren – damit werden Ressourcen frei für Innovationen. So, wie es Shai Agassi eingefordert hat. Bill McDermott sollte mehr Demut gegenüber der mehr als vierzigjährigen Erfolgsgeschichte von SAP und der Community üben.

Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

Hausmitteilung: Die bösen, bösen Medien

Ich bekenne mich, einer Generation anzugehören, die noch gedruckte Tageszeitungen liest. Mit meiner Lebenspartnerin Brigitte Enzinger lebe ich in Salzburg (und arbeite in München). An unsere private Adresse kommen täglich die österreichischen Tageszeitungen Der Standard und die Salzburger Nachrichten (SN). Die SN liebe ich wegen der lokalen, intimen Berichterstattung, die kaum im Web berücksichtigt wird, und ihres herausragenden Autors Andreas Koller. Er schrieb am 28. Juni dieses Jahres eine pointierte, höchst analytische Kolumne, aus der ich zitiere – wobei ich sein Medium der Kritik, die österreichische Bundesregierung, durch „SAP“ ersetze.

Zitat: Die bösen, bösen Medien. Gestörtes Verhältnis. Keine Sorge: Die SAP will den kritischen Journalismus nicht mundtot machen. Er soll aber gefälligst ein wenig leiser sein. Und freundlicher. Der gern erhobene Vorwurf, unsere SAP verfüge über keinerlei strategische Ziele, ist leicht widerlegbar. Zumindest in der Medienpolitik ist die Strategie der SAP deutlich erkennbar. Leider führt sie in die falsche Richtung. Um es vorsichtig auszudrücken: Die SAP scheint dem kritischen Journalismus nicht eben freundlich gesinnt zu sein, und lässt sich einiges einfallen, diesem das Leben zu erschweren. Und sich dadurch das Leben zu erleichtern. (Ende des Zitats, Quelle: www.salzburg.com/koller)

Alljährliche Aufregung und Diskussion gibt es im Vorfeld der Sapphire in Orlando, USA. Während europäischen Analysten fast in beliebiger Quantität Flugtickets und Hotelzimmer zur Verfügung gestellt werden, müssen Journalisten auf eigene Kosten anreisen. Eine Akkreditierung vor Ort wird naturgemäß jedem gewährt, aber ein Sponsorship für die Reisekosten ist den Analysten vorbehalten. Was aus Sicht der SAP logisch ist. Die meisten Analysten stimmen ihre Erkenntnisse und Veröffentlichungen mit SAP ab. Journalisten legen nur in ganz wenigen

Fällen ihre Texte vor Veröffentlichung der SAP zur Freigabe vor. Somit besteht ein eklatanter Unterschied zwischen den bösen Journalisten und den guten Analysten. Der Leser erkennt diesen Sachverhalt nur selten, wundert sich im besten Fall über divergierende Meinungen: Im ersten Halbjahr gab es einige sehr gut recherchierte, aber sehr kritische Reportagen über Bill McDermott, Vishal Sikka und natürlich Hasso Plattner. Das Manager Magazin, Der Spiegel und naturgemäß das E-3 Magazin widmeten diesen herausragenden Persönlichkeiten jeweils mehrere Seiten. Eine ähnlich kritische und konstruktive Auseinandersetzung mit Walldorf war bei keinem Analysten zu lesen.

Böse, böse Medien. Und dennoch ist die Frage nicht: Sind Journalisten böse und Analysten gut? Zu evaluieren gilt: Ob SAP mit einer globalen, heterogenen und freien Medienlandschaft interagieren kann? Gibt es bei SAP ein produktives Beziehungsmanagement zu den Medien? Existieren unabhängige und freie Kommunikationskanäle für Information und Bildungsarbeit zwischen den Bestandskunden und SAP? Laut einer aktuellen Asug-Umfrage (Americas SAP Users Group) zum Thema SAP Hana lautet die eindeutige Antwort: nein. Die Untersuchung der amerikanischen SAP-Anwendergruppe kommt zu dem Schluss, dass sich viele SAP-Bestandskunden dem neuen Thema verweigern, weil sie schlicht und einfach uniformiert sind. SAP selbst bemüht sich mit eigenen Webseiten und Lernvideos. Aber die traditionellen Medienkanäle bleiben bezüglich Hana leer. Die genutzten Kanäle der Bestandskunden bieten keine Information, Werbung, Anwendungsbeispiele. Fast fünfzig Prozent der von Asug befragten SAP-Kunden meinen, dass „Customer Stories on SAP Hana Implementations“ ihre Entscheidung positiv beeinflussen würden.

pmf@b4bmedia.net

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.



DIGI Plus



DIGI Plus



DIGI Plus



DIGI Plus

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



E-3 Coverstory: Mehr als eine Innovation

Reza Etemadian, Itizzimo-Gründer, vereinfacht mit einem eigenen Framework die SAP-Prozesse und macht Daten sichtbar. Informationen aus ERP und der Business Suite gibt es durch ein neues User Interface (UI). Google Glass ist der erste Schritt.

■ ■ ■ ab Seite 64



Man spricht Englisch und hofft auf Nachhaltigkeit
„Customer first“ lautet das Motto des DSAG-Jahreskongresses. ■ ■ ■ Seite 42

Andreas Peter Killinger, Seeburger



„Wo ist die Bestellung vom ...?“
Der Weg einer Nachricht – von und zu einem SAP-ECC-System – ist oft lange. Das muss nicht sein. ■ ■ ■ Seite 84

Florian Radeck, Visicon



Sicherheit statt Papier:
Neue Verschlüsselungstechnologien machen den Versand von HCM-Dokumenten attraktiv. ■ ■ ■ Seite 62

Ute Gregorius, Fusion-io



Flash-Turbo für In-memory:
Der Einsatz von Flash-Speichertechnologie verschlankt IT-Infrastruktur und erleichtert den Umstieg auf Hana. ■ ■ ■ Seite 88

INHALT

STANDARDS

- 03 Simplicity and Innovation
- 04 Hausmitteilung:
Die bösen, bösen Medien
- 11 Monatskarikatur:
Wolken gibt es anderswo
- 12 Das aktuelle Stichwort: SAP goes
Cloud – Nebel oder Wolke?
- 16 no/name: Privates Grillfest
- 32 Ein balzender Silberrücken
- 86 Security: Bitcoins im Untergrund –
alles eine Frage des Geldes?
- 98 Linux-Kommentar:
Aufwände schnurren zusammen
- 99 www.e3community.info
- 111 Satire Das Letzte: In Schönheit sterben
- 112 Rätselhaftes aus der Community
- 113 Vorschau
- 114 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 13 IT Service Broker
- 14 Alles bleibt besser
- 14 Hana-Bildungsarbeit
- 17 Quelle des Wissens
- 18 Der persönliche Kontakt
ist wichtiger denn je
- 21 Wo steht Hana?

- 24 Buchtipps September
- 26 Ariba als Hybrid-Modell
- 29 Erster gemeinsamer Hana Use Case
- 30 Die fünf Sieger von Siegen
- 34 Die Wahrheit liegt
in den Dokumenten
- 36 Unbeliebt, aber notwendig
- 38 Community Short Facts
- 42 15. Jahreskongress der DSAG:
Man spricht Englisch und
hofft auf Nachhaltigkeit
- 44 DSAG nimmt Einfluss
auf Lizenzmodelle
- 47 Wunsch & Wirklichkeit
- 54 SAP im Shop Floor
- 55 Mäßiger Erfolg
- 56 Warum Hana in der Cloud
nicht die Lösung ist

PERSONAL

- 58 Menschen im September
- 60 Bessere Bildung
- 61 Stagnation auf hohem Niveau
- 62 Sicherheit statt Papier

COVERSTORY

- 64 Mehr als eine Innovation
- 65 Unternehmensanwendungen
von morgen

- 67 Hände frei,
Informationen im Blick
- 68 Lösungen statt Technologien
- 69 „Mobile ist tot“

WIRTSCHAFT

- 72 Partnerschaften und Fusionen
- 74 IT-Mittelstand erwartet
steigende Umsätze
- 74 Kontrolle behalten
- 75 Gegen den Markttrend

MANAGEMENT

- 76 Es muss nicht
immer BW sein
- 78 Mehr Platz für die Zukunft
- 80 „Irgendwo im Intranet“
- 82 Tulpen aus Amsterdam,
Blumen aus Walldorf
- 84 „Wo ist die
Bestellung vom ...?“

INFRASTRUKTUR

- 88 Flash-Turbo für In-memory
- 90 Hana aus der Azure Cloud?
- 92 Optimierter Krake
- 94 Selbstversuch gelungen
- 95 Datenwachstum im Griff

Menschen mit enormem Potenzial

Hochbegabt? IT-Consultants & Autismus

SAP und das Social Enterprise Auticon arbeiten ab sofort im Bereich Bildung zusammen.

Als erstes Unternehmen in Deutschland beschäftigt Auticon ausschließlich Menschen im Autismus-Spektrum als Consultants im IT-Bereich. Der Dienstleister sieht das enorme Potenzial von Menschen im Autismus-Spektrum: Mustererkennung, Präzision, Logik und eine Affinität zur Fehlersuche zählen zu den herausragenden Fähigkeiten von Asperger-Autisten. Wie SAP bereits 2013 angekündigt hatte, möchte der Konzern bis 2020 ein Prozent Autisten beschäftigen. Um den Auticon-Mitarbeitern fun-

dierte Kenntnisse zu vermitteln, stellt ihnen SAP die Nutzung der firmeneigenen E-Learning-Plattform zur Verfügung. Hier können sich die Consultants flexibel insbesondere in Finance und Business Intelligence fortbilden. Viele Autisten sind besonders begabt darin, sich schnell autodidaktisch in neue Themengebiete einarbeiten zu können. Das flexible Lernen mit dem E-Learning-Tool kommt ihnen daher sehr entgegen.

www.auticon.de
www.sap.com



>> SAP nimmt das Ziel der Beschäftigung von Menschen im Autismus-Spektrum sehr ernst. <<

Kurt Schöffer, Geschäftsführer von Auticon.

Sports, Analytics, Pferde

Hopp, hopp, hopp

Die deutsche Reitmeisterin und Olympiasiegerin Ingrid Klimke wird SAP bei der Entwicklung von Technologielösungen für den Pferdesport beraten.

Ein Prototyp der sogenannten SAP-Equestrian-Analytics-Plattform soll das Leben von Pferdesportbegeisterten zum Ponyhof machen. Die Plattform ermöglicht Fans und Reitern der Vielseitigkeitsdisziplin, die Geschehnisse auf der Geländestrecke in anschaulicher Form zu verfolgen. Ein 2D-Viewer, der die Daten leicht verständlich darstellt, eine Ranglistenansicht und ein interaktives Diagramm geben interessante Auskünfte über individuelle Routen, Tempo, Zeitabstände und Herzfrequenz der Wettbewerbsteilnehmer. Reiter können diese Daten außerdem dazu nutzen, ihr Training zu optimieren. Darüber hinaus haben Klimke und SAP erfolgreich eine neue, intuitive Schnittstelle getestet, die Videos aus der Helmkamera des Reiters mit digitalen Daten der Equestrian-Analytics-Plattform verknüpft. So können Zuschauer den Parcours und die Geschehnisse hautnah aus der Perspektive des Reiters sehen und miterleben.



www.sap.com
www.klimke.org

Aufs Pferd gekommen: SAP engagiert sich im Reitsport.



SAP öffnet Mitfahrportal TwoGo für private Nutzer

Alles einsteigen!

Nun haben auch Privatanwender die Möglichkeit, sich über das Mitfahrportal TwoGo by SAP zu Fahrgemeinschaften zu verabreden. Die private Nutzung ist kostenlos.

Die Hauptstärke von TwoGo by SAP liegt darin, regelmäßige Kurzstreckenfahrten zu vermitteln, z. B. für Berufspendler. Mit speziell optimierten Algorithmen bringt die Lösung Fahrer und Mitfahrer in Echtzeit zusammen. Damit sich alle Beteiligten so einfach wie möglich abstimmen können, bietet das Portal Nutzern Zugang mittels Browser, mobiler App oder einfach per E-Mail. SAP hatte das Mitfahrportal 2011 im eigenen Unternehmen eingeführt. Seither haben sich 12.000 SAP-Mitarbeiter registriert. Die vermittelten Fahrten addieren sich auf eine Gesamtlänge von 1,1 Mio.

Kilometer, sodass 179 Tonnen Treibhausgas eingespart wurden. Im April 2013 startete die Vermarktung von TwoGo by SAP für Geschäftskunden. Inzwischen haben zwanzig Unternehmen Lizenzen erworben, darunter BASF, Heidelberger Druckmaschinen und Thomas Cook. Die Unternehmen stellen die Lösung ihren Mitarbeitern zur Verfügung, um gemeinsame Dienstfahrten und Pendelverkehre effizient und bequem vereinbaren zu können.

www.sap.com
www.twogo.com

Bundesregierung unter Zugzwang

Wirtschaftsspionage kostet 100 Milliarden

Ein Schaden von 100 Milliarden Euro entsteht laut Verein Deutscher Ingenieure (VDI) der deutschen Wirtschaft jährlich durch Wirtschaftsspionage. Diese Zahl wird auch durch eine aktuelle Studie des Center for Strategic and International Studies (CSIS) untermauert.

In keinem anderen Land ist der durch Cyberkriminalität verursachte wirtschaftliche Schaden – gemessen an der Wirtschaftsleistung – größer als in Deutschland.

Aufgrund dieser alarmierenden Entwicklung fordert die Nationale Initiative für Informations- und Internet-Sicherheit e. V. (Nifis) ein stärkeres staatliches Engagement zur Abwehr und Prävention möglicher Cyberangriffe und Wirtschaftsspionage – auch vonseiten befreundeter Staaten wie Frankreich, Großbritannien und den USA. Das neue Fünfpunkteprogramm umfasst unter anderem einen besseren Schutz deutscher Firmen durch geheimdienstliche Spionageabwehr, eine konsequente strafrechtliche Verfolgung von Wirtschaftsspionage sowie die Unterstützung der heimischen Wirtschaft bei der Einführung moderner Sicherheitslösungen.

www.nifis.de

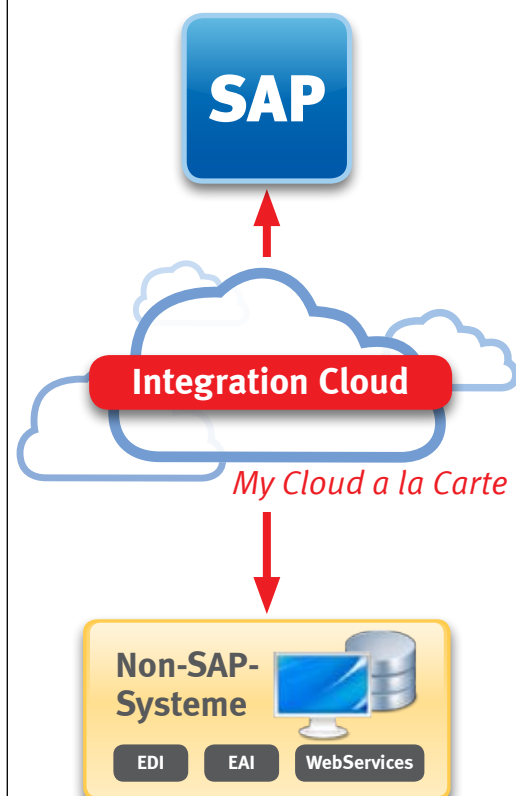


>> Prävention durch Information ist zu wenig. <<

Nifis-Vorsitzender Rechtsanwalt
Thomas Lapp.

SAP to Non-SAP Kopplung

- ✓ **Nur eine zentrale Cloud-Schnittstelle**
- ✓ **Einfache Wartung**
- ✓ **Umfassendes Monitoring**
- ✓ **Über SAP PI oder direkt**

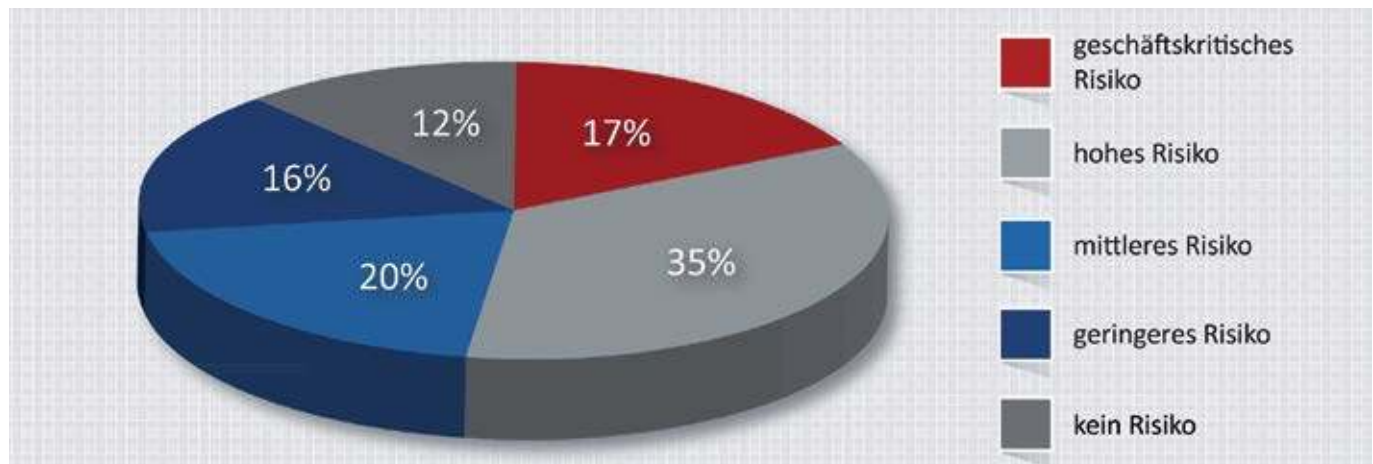


Save the Date!
Starten sie die DSAG mit dem SEEBURGER Vorabendevent am 13.10.2014

Sicherheitsrisiko Cloud

Sorgenkind Online-Archiv

IT-Manager wollen der internen Verbreitung nicht tatenlos zuschauen und eigene Cloud-basierte Lösungen als Personal Cloud Services anbieten.



Welches Sicherheitsrisiko entsteht durch die Nutzung von Personal Cloud Services wie Dropbox etc.? (n = 203 Unternehmen, Quelle: Centracon) 2014

Immer mehr IT-Verantwortlichen bereitet der freie Einzug von Cloud-Archiven in ihr Unternehmen Sorgen. Sie wollen jedoch die Hoheit über das Thema zurückgewinnen und planen, solche Services in eigener Verantwortung anzubieten. Zu diesen zwei zentralen Erkenntnissen kommt eine Studie des Beratungshauses Centracon unter über 200 IT-Managern. Obwohl viele Cloud-Archive wie etwa Dropbox nicht den professionellen Sicherheitsanforderungen entsprechen, drängen sie aufgrund ihrer einfachen

Nutzbarkeit zunehmend in die Unternehmen ein und entziehen sich dadurch einer zentralen Kontrolle. So glaubt lediglich jeder siebte IT-Verantwortliche, im Unternehmen würden keine dieser Personal Cloud Services genutzt werden. Dem steht jedoch die Einschätzung jedes fünften Befragten gegenüber, die von einer Verbreitung quer durch das gesamte Unternehmen ausgehen.

www.centracon.com

CeBIT 2015

Stärker zusammenarbeiten

Der Hightech-Verband Bitkom und die Deutsche Messe werden ihre Zusammenarbeit bei der Weiterentwicklung der weltweit wichtigsten IT-Business-Messe CeBIT weiter ausbauen.

Haben Sie genügend...



...Vertrauen in Ihre SAP Daten?

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

www.turnkeyconsulting.de

Beide Seiten schlossen eine Vereinbarung, in der der Bitkom als ideeller Träger der CeBIT ihre Position als weltweit führende IT-Veranstaltung weiter stärken und die Deutsche Messe bei der strategischen Weiterentwicklung aktiv unterstützen wird. „Die CeBIT ist für IT-Anbieter die weltweit wichtigste Plattform im B2B-Bereich. Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen, aber auch für Start-ups bietet die CeBIT eine hervorragende Gelegenheit, neue Kunden und Partner zu finden und sich internationale Märkte zu erschließen“, sagte Bitkom-Präsident Prof. Dieter Kempf.

www.cebit.de
www.bitkom.de
www.deutschemesse.de

Dokumentenmanagement

Volle Milliarde

Esker, ein Anbieter von Lösungen für automatisierte Dokumentenprozesse und Vorreiter im Cloud Computing, hat bereits mehr als eine Milliarde Dokumentenseiten verarbeitet. Unternehmen in aller Welt verarbeiten mit der Esker-on-Demand-Plattform monatlich über 25 Millionen Seiten. Die jährliche Wachstumsrate von Esker on Demand beträgt im Schnitt 35 Prozent – das entspricht 65 Prozent der Erlössumme von Esker. „In der modernen Wirtschaft stellt die Technologie zur Automatisierung von Dokumentenprozessen einen wichtigen Vorteil für Unternehmen dar, da sich so die Produktivität steigern lässt, während Aufgaben mit geringem Mehrwert entfallen und dem Kerngeschäft wieder Platz machen“, so Jean-Michel Bérard, CEO bei Esker.

www.esker.de

SAP-Studie zur Fußball-WM: Wer schaut was und warum?

Statistiken ersetzen keine Journalisten

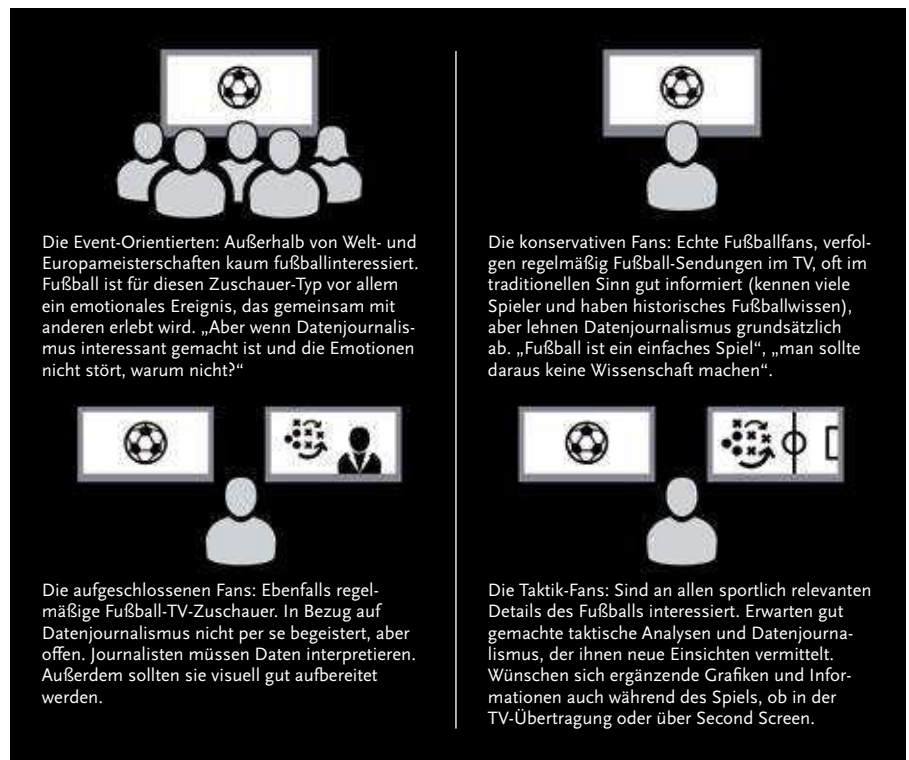
Daten-Analysen und animierte Grafiken bereichern die WM-Berichterstattung, Zuschauer erwarten aber Interpretation durch Journalisten.

Im Auftrag von SAP untersuchen der ehemalige Sportstudio-Moderator Prof. Michael Steinbrecher und das Forschungsinstitut MCT Dortmund, welche Wünsche TV-Zuschauer an die Fußballberichterstattung haben. Das Ziel der Studie ist die Entwicklung innovativer Darstellungsformen für den Datenjournalismus im TV.

Der Fokus liegt dabei auf der Beurteilung datenbasierter Angebote, z. B. animierter 3D-Analysen. Ein erstes Ergebnis des groß angelegten Forschungsprojekts ist, dass Zuschauer Einzeldaten wie Ballbesitz oder Passquote häufig als nicht aussagekräftig wahrnehmen.

Sie erwarten von Journalisten Einordnung und Interpretation. Je besser die Experten-Analysen vor und nach dem Spiel optisch umgesetzt sind und je nachvollziehbarer taktische Details dadurch visualisiert werden, desto besser kommt die Berichterstattung an.

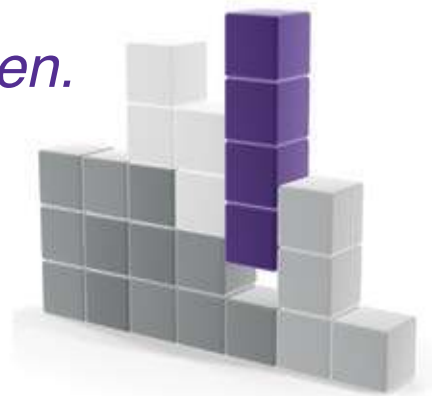
www.sap.com



Die vier Zuschauerarten.

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

Arbeitsumfeld ändert sich rasant – IT-Ausstattung hält nicht mit

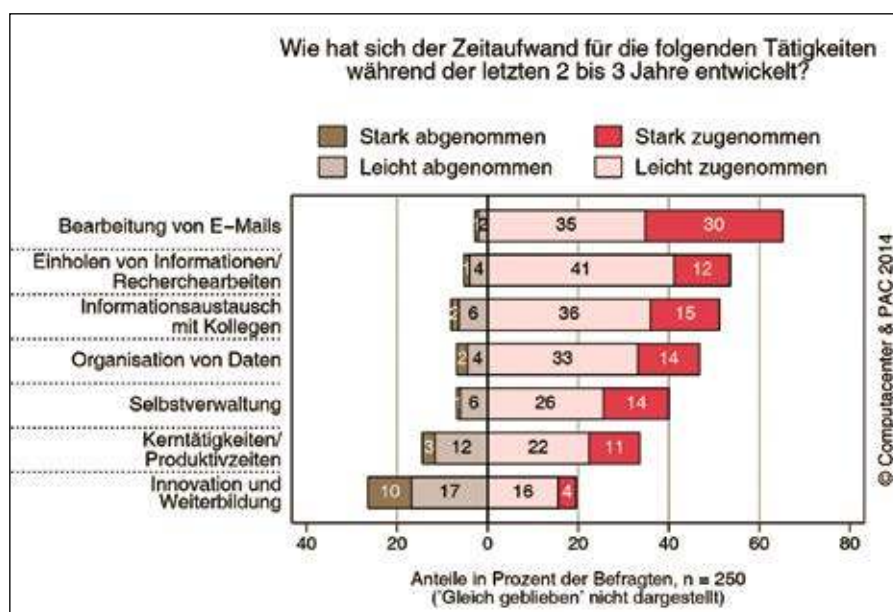
Produktivitätskiller

Das Arbeitsumfeld, in dem Mitarbeiter heute tätig sind, ändert sich rasant – doch die IT-Ausstattung hält nicht mit: So lautet die Kernaussage einer Studie, die der IT-Dienstleister Computacenter gemeinsam mit dem Analystenhaus Pierre Audoin Consultants (PAC) durchgeführt hat und für die 250 Mitarbeiter aus mittleren und großen Unternehmen befragt wurden.

Der Büroarbeitsplatz verliert zunehmend an Bedeutung. So verbringen drei Viertel der Mitarbeiter heute einen Teil ihrer Arbeitszeit außerhalb des Büros. 46 Prozent von ihnen arbeiten regelmäßig von unterwegs, 42 Prozent auch im Home Office, 33 Prozent ab und an bei Kunden und 55 Prozent auch aus anderen Niederlassungen. Insgesamt verbringen Mitarbeiter lediglich 70 Prozent ihrer Arbeitszeit am klassischen Büroarbeitsplatz. Gleichzeitig hat zudem der Zeitaufwand für nicht produktive Tätigkeiten wie Recherchearbeiten, Informationsaustausch oder Selbstverwaltung deutlich zugenommen. Als größter Produktivitätskiller wird dabei die Bearbeitung von E-Mails empfunden: Zwei Drittel berichten hier von einem zunehmenden Aufwand. „Die Befragungsergebnisse liefern einen klaren Beleg für den Wandel der Arbeitswelt“, fasst Andreas Stiehler, Principal Analyst bei PAC, das Ergebnis zusammen. Mitarbeiter sind chronisch überlastet und haben weniger Zeit für produktive Tätigkeiten, Kernaufgaben und Innovationen. „Unternehmen sollten diese Entwicklung sehr kritisch sehen“, so Jochen Rapp, Solution Manager bei Computacenter und verantwortlich für den „zeitgemäßen Arbeitsplatz“. „Der hohe Aufwand für nicht produktive Tätigkeiten führt dazu, dass Mitarbeiter nicht nur unproduktiv, sondern auch unzufrieden sind. Das Potenzial für die Steigerung von Produktivität und Innovationsfähigkeit liegt also insbesondere in der Entlastung von Routinetätigkeiten.“

Arbeitsausstattung: Mitarbeiter zahlen

Trotz steigender Anforderungen müssen sich zwei Drittel der Mitarbeiter weiter mit dem „üblichen Standard“ begnügen. Folglich halten rund 60 Prozent der Mitarbeiter ihre heutige IT-Arbeitsumgebung für „nicht zeitgemäß“ und knapp jeder fünfte empfindet seine IT-Arbeitsausstattung sogar als frustrierend. Eine Modernisierung der IT-Arbeitsumgebungen ist angezeigt. Viele Mitarbeiter verspüren beim Thema Arbeitsplatzausstattung offensichtlich einen solchen hohen Leidensdruck, dass jeder sechste auf eigene Kosten in Verbesserungen investiert. Die Nutzung privater Technik und öffentlich zugänglicher IT-Anwen-



Besonders die E-Mail-Bearbeitung bindet Zeitressourcen.

dungen zieht wiederum einen weiteren Wildwuchs in der IT nach sich, der zusätzlich für Unzufriedenheit und Ineffizienz sorgt. Um die damit einhergehenden Risiken zu begrenzen, müssen Alternativen geschaffen und die Eigeninitiativen der Mitarbeiter in entsprechenden Strategien und Richtlinien berücksichtigt werden.

Bedarf an Werkzeugen für Austausch und Vernetzung

Eine weitere wichtige Facette von „Bring Your Own“ ist der zunehmende geschäftliche Einsatz von Anwendungen, die im Internet oder in App-Stores frei verfügbar sind. Dass immer mehr Mitarbeiter – so auch 20 bis 26 Prozent der Befragten – im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit auf solche Angebote zugreifen, sollte Unternehmen zu denken geben. Denn dies zeigt auch einen konkreten Bedarf: Etwa jeder dritte Mitarbeiter wünscht sich (zusätzliche) Werkzeuge zur Unterstützung der Zusammenarbeit, insbesondere zur gemeinsamen Bearbeitung von Dokumenten und zum Austausch von Wissen. „Die zunehmende Nutzung öffentlich zugänglicher Anwendungen und Dienste auf mobilen Endgeräten des Unternehmens birgt aber ähnliche Sicherheitsrisiken wie die

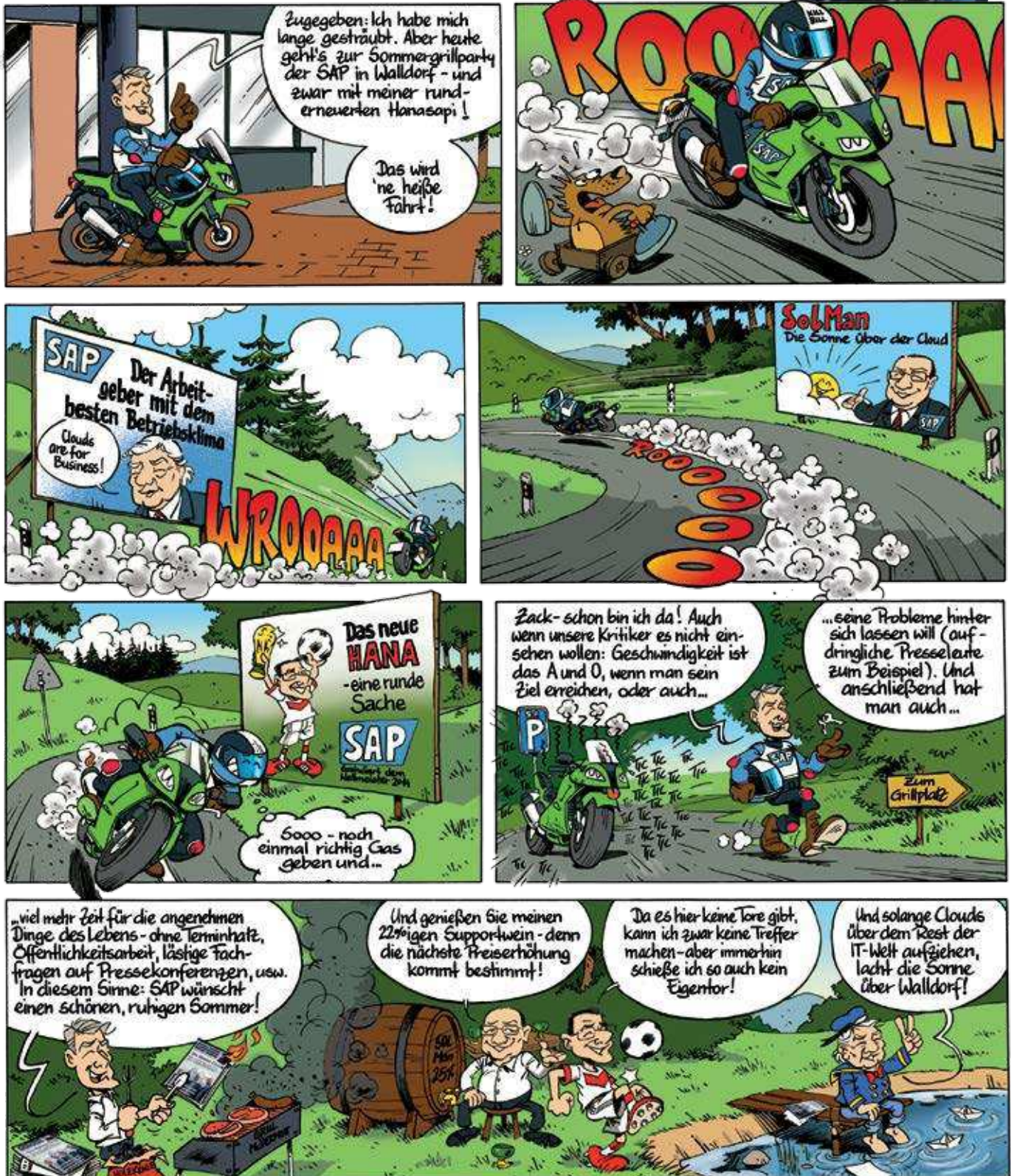
berufliche Nutzung privater Endgeräte“, betont Computacenter-Experte Rapp. Die Studie zeigt aber, dass frei zugängliche Anwendungen in IT-Richtlinien oft noch ausgeklammert oder entsprechende Regeln nicht klar kommuniziert werden. So ist der Anteil der Befragten, die keine entsprechenden Richtlinien kennen, mit 29 Prozent überproportional hoch. Die Studie von PAC und Computacenter unterstreicht die Notwendigkeit zur Modernisierung und zeitgemäßen Gestaltung von IT-Arbeitsumgebungen. „Die Aussagen der Befragten liefern klare Belege für die steigende Komplexität der IT-Arbeitsumgebungen. Diese bestehen nicht mehr nur aus fest installiertem PC, Office-, E-Mail- und Fachanwendungen“, betont Andreas Stiehler. „Administratoren müssen heute mit einer Vielzahl von Gerätetypen und Anwendungen jonglieren. Um den Mitarbeitern das Leben zu erleichtern und den ‚Geräte- und Anwendungszoo‘ vernünftig zu managen, sind ganzheitliche Strategien geradezu zwingend.“ Diese zu entwickeln, umzusetzen und damit auch die Mitarbeiter effizienter zu machen ist Aufgabe der IT-Verantwortlichen.

www.pac-online.de
www.computacenter.de

© McDermott / Facebook 2013

WOLKEN GIBT ES ANDERSWO

Im sonnigen Walldorf erfreut man sich ruhiger Zeiten. Die dunklen Gewitterwolken sind anderswo – bei den Bestandskunden, Partnern und Mitbewerbern. Für CEO Bill McDermott gibt es in Deutschland kein Geschwindigkeitslimit: 300 Mitarbeiter sind schnell gekündigt.



... das aktuelle Stichwort ...

SAP goes Cloud – Nebel oder Wolke?

SAP goes Cloud – das an sich ist sicherlich keine Neuigkeit. Seit einiger Zeit erweitert der Konzern stetig und konsequent sein Portfolio um Cloud-Lösungen, weil Markttrends eine deutliche Sprache sprechen und rückgängige Lizenzumsätze ebendies so eindeutig wie schmerzhaft untermauern. Ähnlich wie bei Microsoft, dessen CEO Satya Nadella erst kürzlich die Strategie „Mobile first, Cloud first“ ausgegeben hat, um die alte Fokussierung auf Betriebssysteme und Office-Anwendungen aufzuheben, kann man auch bei SAP nicht unbedingt von einem Early Adopter beim Thema Cloud sprechen. Das muss nicht unbedingt ein Nachteil sein. Manchem Trend lässt sich einfacher, auch im Sinne des Nutzens für die Anwender, folgen, wenn Diskussionen, etwa um Datensicherheit, bereits geführt wurden und Erfahrungen mit kritischen Themen rund um das Thema Cloud – Stichworte: Multi Tenancy, Backups, Performance, SLAs, rechtliche Grundlagen, vertragliche Gestaltungen – bereits im Markt gemacht wurden. Ich erinnere mich noch gut an die Keynote einer größeren deutschen Bank vor einigen Jahren auf dem Jahreskongress der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG), als der Referent des Vortrags sinngemäß dem Auditorium sagte, das Cloud-Angebot von SAP sei erst dann ernst zu nehmen, wenn Data Center auch in Europa eingerichtet würden und nicht nur in den USA lokalisiert seien.

Hausaufgaben gemacht

SAP hat mittlerweile seine Hausaufgaben offensichtlich gemacht. Auf der Unternehmens-Website wird gleich im Startbereich der Cloud-Lösungen unter dem Motto „Allerhöchste Sicherheit im SAP Data Center“ das Datacenter-Konzept erläutert und damit ein wesentlicher Diskussionspunkt bei Cloud-Lösungen adressiert. Im Bereich Social Media setzt sich das fort: Hier gibt es beispielsweise eine eigene SAP-Cloud-Solutions-Seite auf Facebook mit ca. 32.000 Likes, oder der Senior Director Global Cloud Solution Center, Kunal Pandya, bloggt zu „Moving to the Cloud – The Key Concerns Addressed“. Sicher, das ist zunächst Marketing, zeigt aber deutlich den Richtungswechsel, den SAP vornimmt und weiterführen wird. Als Dienstleister, der Cloud-Lösungen als SAP-Add-on anbietet, sind wir, Esker, natürlich dankbar, wenn auch die Großen sich dem Thema Cloud widmen und Türen öffnen, indem sie Debatten, etwa zum Thema Datensicherheit, noch einmal auf einer ganz anderen Ebene führen.



Dr. Rafael Arto-Haumacher ist seit 2003 bei Esker und dort seit 2005 Leiter der deutschen Niederlassung. Esker ist ein international tätiger Lösungsanbieter im Bereich SAP mit Anwendungen zur Automatisierung des Rechnungseingangs, Auftragseingangs, Rechnungsausgangs und des Bestellwesens.

Anwendersicht

Aber wir sind nicht nur Dienstleister im SAP-Umfeld, sondern auch selbst SAP-Anwender: Als solcher interessiert uns die Entwicklung noch einmal aus einem anderen Blickwinkel: Welche Applikationen stehen als Cloud-Lösung zur Verfügung (die deutsche Website sagt z. B.: vieles, was es auch als Modul für SAP ERP gibt)? Ersetzen diese Anwendungen bestehende On-premise-Module? Sind sie ergänzend zu nutzen? Gibt es Migrationsszenarien für eine bestehende SAP-ERP- oder R/3-Landschaft in Richtung Cloud? Hana beispielsweise wird auch als Cloud-Plattform positioniert; neulich wurde kommuniziert, dass mehr als 1000 Cloud-Anwendungen von Partnern auf Hana entwickelt werden. Welche sind dies genau und wie ist das Konzept ihrer Nutzung und Integration in bestehende SAP-Landschaften? Wer ist überhaupt Zielgruppe für die SAP-Cloud-Lösungen? Dies auch vor dem Hintergrund gefragt, dass eine der ersten genuinen Cloud-Lösungen „SAP Cloud for Financials“ ursprünglich als Mittelstands-Lösung für Nicht-SAP-Anwender entwickelt wurde, um bestehenden SAP-ERP-Installationen nicht ins Gehege zu kommen.

Es ist SAP nicht vorzuwerfen, dass manche Frage aus Anwendersicht noch keine klaren Antworten hat. Für den Konzern ist die neue eingeschlagene Richtung nicht nur ein Wechsel hin zu einem neuen Geschäftsmodell: weg von sofort buchbaren Lizenz- und Wartungsumsätzen hin zu einem nutzungsorientierten Abrechnungsmodell, bei dem sich die Umsätze erst im Laufe der Jahre einstellen. Es ist auch ein Kulturwandel, bei dem einiges anders läuft – Entwicklungsmethoden, Entwicklungszyklen, Betriebsszenarien – als zu On-premise-Zeiten, die der Konzern über Jahrzehnte internalisiert hat. Als Dienstleister, aber gerade auch als Anwender verfolgen wir gespannt die weitere Entwicklung im Cloud-Bereich bei SAP – natürlich verbunden mit der Hoffnung, dass die Cloud bei SAP, die sich im Moment hier und da noch als Nebel darstellt, zu einer Schönewetter-Wolke wird, die uns Anwendern viel, viel Licht bringt.



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



IDC-Studie

IT Service Broker

IT-Verantwortliche stehen vor der Herausforderung, die Servicequalität zu verbessern und zugleich Kosten einzusparen. Gleichzeitig wird die IT-Umgebung durch Cloud Services hybrider und die IT rückt stärker in die Rolle eines Vermittlers von Diensten. Immer mehr Firmen entdecken auch die durch Mobility entstehenden Chancen wie „Mobile IT Helpdesks“ für sich, so das Fazit der neuen IDC-Studie „IT Service Management in Deutschland 2014“.

Ziel der im März 2014 durchgeführten Befragung war es, neben einer generellen Bestandsaufnahme des ITSM-Marktes aufzuzeigen, welche Herausforderungen und Chancen für das IT Service Management in Firmen und Organisationen durch Cloud Computing und Enterprise Mobility entstehen. Vor diesem Hintergrund hat IDC 170 IT-Verantwortliche aus Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern in Deutschland befragt.

Kostensenkung vs. Servicequalität

Die Befragung brachte zwei zentrale Anforderungen an das IT Service Management in den kommenden 24 Monaten hervor: Zum einen sollen IT-Verantwortliche die Qualität ihrer IT-Dienste verbessern – jeder zweite Befragte gab dies als wesentliche Aufgabe an –, andererseits sollen sie IT-Kosten einsparen (von 45 Prozent genannt). Was auf den ersten Blick schwer miteinander vereinbar aussieht, sind letztlich doch keine zwei Aspekte, die sich gegenseitig ausschließen. Aus IDC-Sicht können Ansätze wie mobile Helpdesk-Applikationen für Smartphones und Tablet-PCs oder Self-Service-Portale für Endanwender zur Realisierung beider Ziele beitragen. Nichtsdestotrotz verdeutlichen die Ergebnisse die herausfordernde Situation, in der sich ITSM-Verantwortliche befinden. Eine Möglichkeit, IT-Kosten zu reduzieren, liegt im externen Bezug von IT-Diensten. Durch die Nutzung von Cloud Services versprechen sich viele Unternehmen budgetäre Entlastung, da sie so das gebundene Kapital reduzieren können. In den befragten Unternehmen wird heute durchschnittlich die Hälfte des IT-Budgets für herkömmliche, also intern erbrachte, IT-Dienste aufgewendet. Der andere Teil entfällt auf Enterprise Private Cloud Services (17 Prozent), die im eigenen Rechenzentrum gehostet werden, auf Hosted Private Cloud Services und outgesourcete IT (jeweils zwölf Prozent) sowie auf Services aus der Public Cloud (neun Pro-

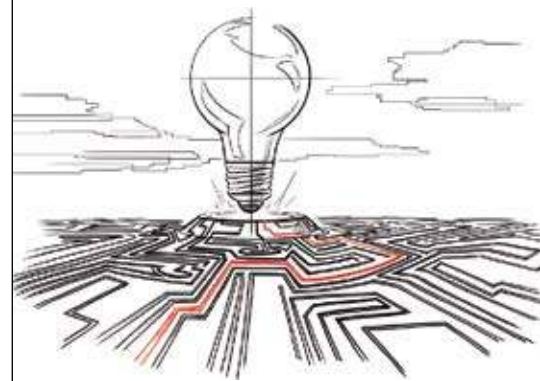
zent). In den kommenden zwei Jahren wird der Anteil traditioneller IT-Services am IT-Budget signifikant auf 42 Prozent abnehmen – und zwar zugunsten von Cloud Services. Die Ergebnisse bestätigen die IDC-Sicht, dass IT-Umgebungen in deutschen Unternehmen zunehmend hybrider und komplexer werden. Für die internen Kunden spielt es dabei eine untergeordnete Rolle, woher der IT-Service stammt, solange sie diesen zuverlässig und in hoher Qualität erhalten. Für IT-Organisationen erhöht sich jedoch der Aufwand, die hybride IT-Umgebung zu koordinieren und zu steuern.

IT rückt in die Rolle eines „IT Service Brokers“

Für die IT-Organisation bedeutet die stärkere Nutzung von Cloud Services ein verändertes Aufgabenspektrum. Ihr kommt zunehmend die Rolle eines Vermittlers und Managers von IT-Services („IT Service Brokers“) zu, der Fachbereiche mit intern erbrachten als auch extern bezogenen Dienstleistungen versorgt. „Dies wird in den kommenden Jahren für viele IT-Organisationen einen Paradigmenwechsel darstellen“, so Mark Alexander Schulte, Consultant und Projektleiter bei IDC, „denn der Tätigkeitsschwerpunkt wird sich in Richtung Vermittlung von IT-Services verschieben.“ Die Ergebnisse verdeutlichen, dass die Verschiebung vom „Erbringer“ zum „Vermittler und Manager“ die größte Herausforderung im Zusammenhang mit einer hybriden IT für die befragten IT-Verantwortlichen darstellt. Allerdings werden Unternehmen nach wie vor IT-Dienste selber erbringen – die Vermittlung rückt aus IDC-Sicht nur stärker in den Fokus. Nach Ansicht eines Drittels der befragten IT-Entscheider werden zukünftig jedoch organisatorische Veränderungen und neue Rollen in der IT-Abteilung erforderlich sein, um der Vermittlerrolle gerecht zu werden.

www.idc.com

realtime



smart SAP® solutions

Schlanke Prozesse

Beratung, Implementierung, Integration & Optimierung

Smarte Branchenlösungen

Speziell für die Konsumgüterindustrie, Pharma & Chemie

Saubere Stammdaten

Einfache Pflege im Master Data Cockpit mit Workflow-Netz

Sichere Compliance

Berechtigungen revisionsgerecht managen, kontrollieren & dokumentieren

Biometrische Sicherheit

Kritische SAP-Funktionen schützen

Lösungsstarker Service

Customer Support Center für alle IT-Fälle

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-Jahreskongress '14
Congress Center Leipzig, 14. – 16.10.2014, Halle 2

Unser Partnervortrag

SAP-Berechtigungsadministration:
3rd Party Tools zur Verwaltung und Kontrolle von SAP-Berechtigungen

Referent:
Christoph Bungert, Honda Motor Europe Ltd.
15.10.2014, 17.45 Uhr

realtime AG
Elisabeth-Selbert-Str. 4a
40764 Langenfeld
Tel.: +49 (0) 2173 / 91 66 0
kontakt@realtimegroup.de
www.realtimegroup.de





Von einem Zustimmungsvorbehalt zur Informationsverpflichtung

Alles bleibt besser

SAP hat die Berufung gegen das im Oktober 2013 im Rechtsstreit mit Susensoftware ergangene Urteil zurückgenommen. Das Urteil ist somit rechtskräftig. Ob es für die Bestandskunden zum Vorteil gereicht, ist noch offen.

Mit einem Urteil des Hamburger Landgerichts vom 25. Oktober 2013 hatte der Gebrauchtsoftwareanbieter Susensoftware unter anderem das Recht erstritten, dass Anwender gekaufte Softwarelizenzen des SAP-Konzerns ohne vorherige Zustimmung der SAP weiterverkaufen dürfen. Der im baden-württembergischen Walldorf ansässige Softwarekonzern hatte dies bislang durch seine allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) zu verhindern versucht. Einige Passagen der bisherigen AGB schränkten den Weiterverkauf von käuflich erworbenen SAP-Softwarelizenzen stark ein. So hieß es unter anderem: „Die Weitergabe der SAP Software bedarf in jedem Fall der schriftlichen Zustimmung von SAP [...]“ Eine weitere Klausel der AGB behandelte die Pflicht des SAP-Anwenders zum Zukauf bei der SAP im Fall einer Übernutzung der Software. Es hieß: „Jede Nutzung der SAP Software, die über die vertrag-

lichen Vereinbarungen hinausgeht, ist SAP im Voraus schriftlich anzuzeigen. Sie bedarf eines gesonderten Vertrages mit SAP über den zusätzlichen Nutzungsumfang (Zukauf).“ Diese beiden Klauseln waren vom Landgericht Hamburg im Oktober 2013 in einem von Susensoftware angestregten und auf Unterlassung gerichteten Klageverfahren als rechtswidrig eingestuft worden. Das Urteil erleichterte Susensoftware den weiteren Handel mit gebrauchten SAP-Lizenzen. (Landgericht Hamburg, Aktenzeichen 315 O 449/12.) Eine dritte AGB-Klausel zur „gesamthaften Pflege“ hatte das LG Hamburg hingegen als rechtmäßig eingestuft.

SAP hatte erwartungsgemäß zunächst Berufung gegen das Urteil bei dem zuständigen Oberlandesgericht in Hamburg eingelegt und eine Überprüfung des Urteils gefordert. In einem Schriftsatz an das Berufungsgericht vom

1. Juli dieses Jahres erklärte der Rechtsanwalt von SAP nun die Rücknahme der Berufung. Als Begründung gab er an, das Softwareunternehmen habe im Rahmen einer Neufassung seiner allgemeinen Geschäftsbedingungen auch die Klauseln geändert, die den Gegenstand der Berufung dargestellt hatten. Da die alten AGB nicht mehr genutzt würden, bestehe aus Sicht von SAP kein weiteres Interesse an einer Überprüfung des erstinstanzlichen Urteils. Das Urteil ist somit rechtskräftig, Susensoftware hat erreicht, dass die Marktbedingungen für den Handel mit gebrauchter Software fairer werden und Anwender mehr Freiheiten haben, ihre erworbenen Softwarelizenzen weiterzuverkaufen. Das Hamburger Verfahren wurde für Susensoftware von der Hamburger Rechtsanwältin und Fachanwältin für IT-Recht Dr. Jana Jentzsch betreut.

www.susensoftware.de

Stellungnahme SAP

Das E-3 Magazin bat SAP, zu der aktuellen Situation Stellung zu nehmen. Ein SAP-Sprecher erklärte: „Die SAP Deutschland hat im Zuge der üblichen AGB-Überarbeitung 2014 auch an Klauseln Änderungen vorgenommen, die vom erstinstanzlichen Gericht beanstandet wurden, und damit diese Beanstandungen obsolet gemacht. Daher erschien es nicht opportun, eine Berufung aufrechtzuerhalten, die keine konkrete Auswirkung haben wird, da die beanstandeten Klauseln nicht mehr verwendet werden.“

Die gesamthafte Weitergabe aus Sicht der SAP: Der qualifizierte Zustimmungsvorbehalt für die gesamthafte Weitergabe der Software wurde durch eine Informationsverpflichtung des Kunden ersetzt. Der Kunde muss demnach bei einer

Übertragung seines Gesamtsoftwarebestandes der SAP die Adressdaten und den Namen des neuen Nutzers mitteilen. Eine teilweise Weitergabe bleibt, in Konsequenz der Rechtsprechung des EuGH aus 2012 sowie des BGH aus 2013, weiterhin unzulässig.

Die Zukaufsklausel aus Sicht der SAP: Die Zukaufspflichtung bei einer Überschreitung des vertraglich mit SAP vereinbarten Nutzungsumfangs wurde dahingehend präzisiert, dass diese Zukaufverpflichtung gegenüber der SAP nur insoweit gilt, als der Kunde seine Software auch bei SAP erworben hat. Die beanstandeten Unklarheiten an der Klausel wurden so beseitigt.

www.sap.de

Massive Open Online Course (MOOC) für In-memory Database (ImDB)

Hana-Bildungsarbeit

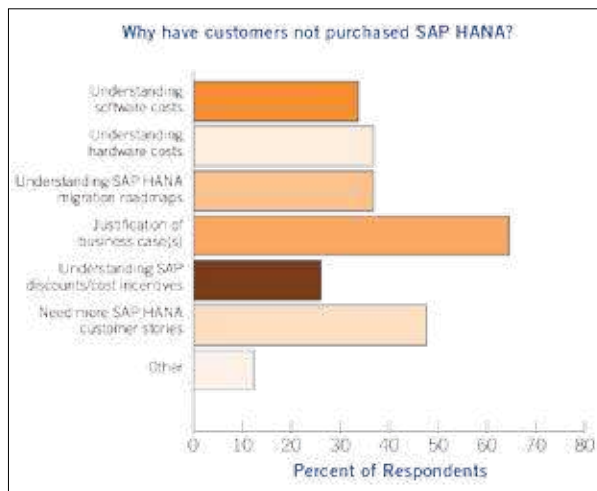
Das Interesse an In-memory-Datenbanken ist hoch, das Verständnis und das Wissen über diese Technologie sind aber gering – wie eine bekannt gewordene Studie der Asug zeigt. Bildungsarbeit ist angesagt: Professor Plattner mit neuem Kurs auf openHPI.

Das Interesse an der neuen Hauptspeicher-Datenbanktechnologie hat das Hasso-Plattner-Institut (HPI) veranlasst, einen weiteren offenen Onlinekurs anzubieten. Er startete am 1. September auf der interaktiven Bildungsplattform open.hpi.de. Leiter des Massive Open Online Course (MOOC) in englischer Sprache ist Professor Hasso Plattner, der Mitgründer und Aufsichtsratsvorsitzende des Softwarekonzerns SAP und Stifter des HPI. Das am HPI erforschte und zusammen mit SAP entwickelte In-Memory Data Management ermöglicht blitzschnelles und flexibles Auswerten riesiger Datenmengen. „Für das Thema In-Memory Data Manage-

ment haben sich seit Herbst 2012 mehr als 32.000 openHPI-Nutzer begeistert. Die Hauptspeicher-Datenbanktechnologie stößt also auf beeindruckendes Interesse“, sagte der HPI-Stifter. Mehr als 4.500 Teilnehmern konnte der erfolgreiche Kursabschluss mit einem Zertifikat bestätigt werden. „Die starke Beteiligung und insbesondere die Interaktion unter den Studierenden bestätigen, dass Massive Open Online Courses in der IT-Bildung wegweisend sind“, erklärte Plattner. Die Kombination von interaktiven Lehrangeboten mit regem Wissensaustausch auf einer sozialen Plattform komme sehr gut an. Die Ergebnisse der Asug-Marktuntersuchung (Americas SAP Users Group) bestätigen ein katastrophales Wissensdefizit hinsichtlich SAP Hana. Unter anderem hat Asug die SAP-Partner nach ihrer Einschätzung gefragt: Warum die Bestandskunden kein Hana kaufen? Mehrfachantworten waren möglich (siehe Grafik). Das Ergebnis lässt sich jedoch mit einem Satz zusammenfassen: Es fehlt an Wissen und Verständnis bezüglich Software- und Hardware-Kosten, SAP-Roadmaps sowie Use/Business Cases. Fast 50 Prozent der befragten SAP-Partner wünschen sich für ihre Kunden mehr Hana Success Stories. Hier ist das SAP-Marketing und



Professor Hasso Plattner lehrt seit 1. September wieder Hauptspeicher-Datenbanktechnologie. Ein Weg, um das eklatante Wissensdefizit über SAP Hana zu kompensieren.



Die Americas SAP Users Group (Asug) hat SAP-Partner gefragt: Warum kaufen Ihre Kunden kein SAP Hana? 93 Partner antworteten.

Corporate Communications gefordert, wo man sich momentan aber mehr für Fußball, Segeln und Reitsport interessiert.

Plattners neuester Onlinekurs (open.hpi.de) ist die aktualisierte und weiterentwickelte Version der bisherigen zwei Angebote. Besonderen Raum nehmen diesmal das Einteilen von Daten in aktive und historische Sektionen (Hot and Cold Data) sowie die Anwendung der neuen Technologie in verschiedenen Industriebereichen (Business Cases) ein. Jedem Mitglied der SAP-Community ist die Teilnahme dringend empfohlen, denn mit dem aktuellen Hana-Bildungsdefizit wird die Hauptspeicher-Datenbanktechnologie keine Erfolgsgeschichte in Walldorf.

www.hpi.de

UNSERE ANTWORT AUF LOGISTIKPROZESSE RUND UM DEN ERDBALL: 360° LÖSUNGEN

Ihr Partner für perfekte IT-Lösungen: WSW Software GmbH.

Seit mehr als 27 Jahren sind wir Spezialisten für effiziente Logistiksoftware. Wir beraten, konzipieren und entwickeln erfolgreiche Lösungen. Ob es um die prompte und termingerechte Umsetzung geht oder um die komplexen Anforderungen von Just-in-time- oder Just-in-sequence-Lieferungen – wir liefern die passende Prozesssteuerung und sind rund um die Uhr für Sie da.

Jetzt anmelden!
WSW Jahreskongress
5.11.2014
www.wsw-events.com

WSW
Software



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

Privates Grillfest

In der Computerwoche habe ich gelesen, dass Bill McDermott nun in Europa angekommen ist. Er hat Quartier bezogen und plant sein erstes Grillfest. Mein eigenes Grillfest hat definitiv, wie jedes Jahr, stattgefunden inklusive Marktumfrage und Hana-Gerüchten, aber ohne Bernd Leukert.

Es war perfekt: Unser alljährliches CIO-Grillfest bei mir im Garten war ein Erfolg. Wetter, Essen und Getränke waren perfekt – und meine Frau ermahnte mich wieder: „Mach dir keinen Stress. Deine Freunde kommen zum Feiern und nicht, um dich zu bewundern.“ Aber ich bin ein leidenschaftlicher Perfektionist, wenn es ums Essen und Trinken geht. Weil mich Chefredakteur Färbinger gebeten hat, unter meinen IT-Freunden nochmals Werbung für seine redaktionelle Hana-Umfrage auf www.hana.e-3.de zu machen, habe ich mich kurzerhand entschlossen, eine eigene Marktforschung dem entgegenzustellen. Ich wollte – nicht ganz uneigennützig – wissen, welche Systemlieferanten momentan unter meinen Freunden bevorzugt werden, und somit bat ich die Anwesenden, die mir elf bekannten Namen jeweils der eigenen Priorität nach anonym zu sortieren. Das Ergebnis führte zu so manchen Diskussionen bis spät in die Nacht. Und die nicht repräsentative Reihung soll niemandem vorenthalten werden. Die Tabelle führt Cisco an und am Ende findet sich SGI. Nur den Besuchern der Sapphire Orlando war bewusst, dass die SAP-Community schon bald einen weiteren Hardware-Lieferanten bekommt (auch Chefredakteur Färbinger war dessen unwissend, weil er dieses Jahr die Sapphire verweigert hat). Möge jeder für sich seine eigenen Schlüsse aus dieser Reihenfolge ziehen. Fast alle meine Besucher haben mitgemacht, offizielles N ist gleich 47.

Wenn der neue SAP-Vorstand Bernd Leukert zu der Zeit meines Grillfestes nicht in Palo Alto gewesen wäre, hätte vielleicht auch er vorbeigeschaut. Zwei meiner besten Freunde kennen ihn aus der Studienzeit. Aber vielleicht war es auch besser so, denn einige meiner Gäste hätten sich kaum beherrscht und spätestens nach dem dritten Bier gefragt, was es denn nun mit dem runderneuerten Hana auf sich hat. Ich selbst habe mich bei meinen CCoE-Leitern und Bereichs-CIOs umgehört und keine befriedigenden Antworten bekommen. Selbst kann ich dazu nichts sagen, weil in Orlando auf der Sapphire alle offiziellen SAP-Repräsentanten dazu beharrlich schwiegen. Nur Chefredakteur Färbinger erzählte mir, dass die Geschichte über ein zu runderneuertes Hana in Walldorf mächtig Staub aufgewirbelt hat und seitdem Gerd Oswald und Bernd Leukert mit ihm nicht mehr reden. Ich denke, dass sich die Wogen wieder glätten werden und das Gemeinsame über das Trennende siegen wird – aber: Warum hat SAP niemals dementiert? Warum hat Leukert nicht die Chance ergriffen, heftig zu protestieren? Wenn Färbinger schlecht oder falsch recherchiert hat, dann muss das richtiggestellt werden und darf

nicht kommentarlos im Raum stehen bleiben. Wo auch immer die Wahrheit liegt, selbst auf meinem Grillfest wurde dieses Runderneuerungsthema diskutiert und ließ naturgemäß mehr offene Fragen zurück als befriedigende Erklärungen. Ich hoffe im Namen der Community, dass SAP sich hier schon bald einen Ruck gibt und ein offizielles Statement abgibt.

Ich vertraue auf die Souveränität und Professionalität der SAP: Natürlich ist SAP im Moment nicht gut auf das E-3 Magazin zu sprechen. Nicht nur, dass der Chefredakteur eine Hana-Runderneuerung fordert, man hat im Verlag auch das eigene Hana-System stillgelegt. Es war eine Side-by-Side-Konfiguration zum existierenden B1. Damit verliert SAP einen weiteren Hana-Kunden und was ich auf meinem Grillfest vernommen habe, ist es nur die Spitze eines Eisbergs. Tatsache ist, dass nur in den wenigsten Fällen ein veritabler Use Case herauschaut. Natürlich ist die Technik faszinierend und meiner eigenen Hana-Projektgruppe habe ich aufgetragen, ab 1. September unbedingt den HPI-Onlinekurs von Hasso Plattner zum Thema „In-Memory Data Management – Implications on Enterprise Systems“ zu besuchen (www.open.hpi.de). Letztendlich werden wir aber Referenzen brauchen, die eine betriebswirtschaftliche Basis haben.

Die elf mir bekannten Systemlieferanten, gereiht nach dem Geschmack meiner Grillfestbesucher:

- | | |
|-----|---------|
| 1. | Cisco |
| 2. | IBM |
| 3. | Hitachi |
| 4. | Fujitsu |
| 5. | Dell |
| 6. | HP |
| 7. | Huawei |
| 8. | NEC |
| 9. | VCE |
| 10. | Lenovo |
| 11. | SGI |

noname@e-3.de

Reaktion von PAC (München) und BARC (Würzburg) auf einen Kommentar des E-3 Chefredakteurs

Quelle des Wissens

Die seriöse und vertrauensvolle Arbeit von IT-Analysten in der SAP-Community ist unverzichtbar. Die Beschaffenheit der Szene kann mitunter zu Interessenkonflikten führen – wovon auch die journalistische Arbeit des E-3 Magazins nicht ausgenommen ist. Der Chefredakteur des E-3 Magazins versuchte das Spannungsverhältnis

zwischen SAP, Partnern, Bestandskunden, Analysten und auch Journalisten in einem Kommentar zu verifizieren. Auf den Text gab es eine qualifizierte Antwort von Carsten Bange (BARC) und Frederic Munch (PAC), die im vollen Wortlaut hier wiedergegeben wird. Wir bedanken uns herzlich für die Stellungnahme und den wichtigen Diskurs für die SAP-Community.

Sehr geehrter Herr Färbinger, als Geschäftsführer der PAC und BARC sowie als Vorstände der CXP Group möchten wir bezüglich Ihres Beitrages und Kommentars im E-3 Magazin Juli/August 2014 auf Seite 78 folgende Anmerkungen senden:

Statements wie „Viele Köche verderben den Brei“ halten wir für Polemik ohne Substanz. Sie suggerieren, dass wir nicht zusammenpassen und das Ergebnis unserer Arbeit durch den Zusammenschluss gar schlechter werden wird – wir verstehen aber nicht, wie Sie zu dieser Annahme kommen, ohne mit uns gesprochen zu haben und sorgfältig unsere Methoden und Studien analysiert zu haben. Sie kritisieren die Qualität und die Unabhängigkeit unserer Arbeit, obwohl beide Unternehmen seit Jahren regelmäßig zu dem E-3 Magazin ihren Beitrag leisten. Wir verstehen nicht, wie das zusammenpasst.

Ihre Aussage, dass Größe zu Unabhängigkeit führt, mag in Ansätzen stimmen. Warum Sie uns für „viel zu klein“ halten und warum es „vermeintliche Größe“ ist, erschließt sich dennoch nicht. In einem Analystenmarkt, wo ein oder zwei Player eine quasi Monopolstellung ausüben, sehen wir unsere Fusion als Schritt zu mehr Wettbewerb und damit eine positive Entwicklung. Dieses Feedback haben wir seit der Fusion von sehr vielen Marktteilnehmern erhalten. IT-Anbieter sowie IT-Anwender, besonders in Europa, unterstützen eine Alternative zu den US-Giganten wie die neue CXP Gruppe.

Kernannahme Ihres Kommentars und damit auch ein klarer Vorwurf ist eine vermeintliche Abhängigkeit von Softwareanbietern insbesondere der SAP. Unsere Zahlen sprechen klar gegen diese Aussage. Die Kundenbasis 2013 unserer neuen Gruppe sind 1500 Unternehmen. Wir erzielen weniger als 20 Prozent unseres Umsatzes mit Softwareanbietern, mit der SAP sind es weniger als 3 Prozent. Anwenderunternehmen machen mehr als 50 Prozent unseres Umsatzes aus. Die restlichen ca. 30 Prozent generieren wir mit IT-Dienstleistern und Beratern. Wir sind beide seit fast 20 Jahren in der Branche aktiv und kennen unsere Mitbewerber sehr gut. Es gibt kaum Analystenhäuser, die eine solch gesunde Umsatzstruktur und geringe Abhängigkeit von einzelnen Auftraggebern aufweisen können. Diversifikation in Kundengruppen und Themengebieten sorgt für Unabhängigkeit und hier sehen wir uns bestens aufgestellt.

Mit freundlichem Gruß,
Carsten Bange und Frederic Munch
Pierre Audoin Consultants (PAC), München
BARC GmbH, Würzburg



Möchten Sie itelligence live erleben? Mehr unter:
www.itelligence.de/events

Vollendete Effizienz
im Maschinenbau

The itelligence experience

Erleben Sie, wie umfangreiches Wissen aus mehr als 25 Jahren Praxis in Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung Ihr Business beflügeln kann. Unsere umfassende SAP®-Kompetenz und zielführendes Know-how machen ganz neue Erfahrungen möglich und schaffen Grundlagen, auf denen auch Sie Ihren Erfolg aufbauen können.

Wir machen mehr aus SAP®-Lösungen!

www.itelligence.de

itelligence NTT DATA Business Solutions

Belgien | China | Dänemark | Deutschland | Frankreich | Großbritannien | Indien | Kanada | Malaysia | Niederlande | Norwegen | Österreich | Polen | Russland | Schweiz | Slowakei | Spanien | Türkei | Tschechische Republik | Ukraine | Ungarn | USA

Exzellenz erreichen

„Der persönliche Kontakt ist wichtiger denn je“

Ein partnerschaftliches Verhältnis kann auch im Geschäftsleben ausschlaggebend für eine zufriedene und langfristige Beziehung sein. Wie sich Kundenzufriedenheit im IT-Outsourcing nachweisbar optimieren lässt, verrät Ferri Abolhassan, Geschäftsführer T-Systems International, im E-3 Interview zu seinem neuesten Buch.



Dr. Ferri Abolhassan ist Geschäftsführer von T-Systems International und verantwortlich für den Bereich Delivery. Der promovierte Informatiker ist Autor und Herausgeber zahlreicher Bücher und Publikationen.

E-3: Spielt die Qualität bei der Auswahl von IT-Outsourcing-Partnern heute eine wichtigere Rolle im Vergleich mit reinen Kostenüberlegungen?

Ferri Abolhassan: Langjährige oder sogar exklusive Partnerschaften mit Kunden und Herstellern sowie Auszeichnungen namhafter Analysten und Unternehmen sind Indizien für eine hohe Vertrauenswürdigkeit des Providers.

Messbare Faktoren wie die Verfügbarkeit von Infrastrukturen sind darüber hinaus Beleg einer hohen Güte. Service Level Agreements zwischen Provider und Unternehmen geben dafür den Rahmen vor bzw. legen die zu erfüllende Quantität und Qualität von Dienstleistungen fest. Ein umfassendes Qualitätsmanagement beim Provider muss dafür Sorge tragen, dass die definierten Erwartungen jederzeit erfüllt oder gar übererfüllt werden.

Ein solches Qualitätsmanagement bezieht Mensch und Technik gleichermaßen mit ein, um eine auf allen Ebenen optimierte Zuverlässigkeit im IT-Betrieb zu gewährleisten – beispielsweise mittels weltweit angepasster Mitarbeiterschulungen und -zertifizierungen oder einheitlicher Qualitätsstandards bei den Dienstleistungen.

E-3: Wie können IT-Dienstleister diese Güte nachweisen?

Abolhassan: Alle Maßnahmen im Rahmen des Qualitätsmanagements – von der Planung bis zur Umsetzung und darüber hinaus – müssen kontinuierlich überprüft, die Performance sowie ihre Auswirkung auf die Kundenzufriedenheit gemessen und festgehalten werden. Eine regelmäßige Kundenzufriedenheitsbefragung hilft, die Meinung der Kunden übergreifend zu analysie-

ren und damit im besten Fall die Güte der IT-Services nachzuweisen. Die Umfrage spiegelt den aktuellen Status quo wider, zeigt Optimierungen im Zeitverlauf und deckt ebenso einen möglichen Handlungsbedarf auf. Eine solche Befragung muss allerdings im Rahmen eines unternehmensweiten Kundenzufriedenheitsmanagements bzw. Customer Perception Managements erfolgen, das kontinuierlich vorangetrieben wird. Bei der Wahl des Dienstleisters sollten Unternehmen demnach aktiv hinterfragen, welche Maßnahmen ein Provider ergreift, um gute Ergebnisse zu erzielen und dauerhaft zu verbessern.

E-3: Onlineplattformen und automatisierte Prozesse bieten viele Möglichkeiten, schnell auf Kundenwünsche zu reagieren. Verlieren persönliche Gespräche und regelmäßige Treffen Ihrer Meinung nach an Bedeutung?

Abolhassan: Ganz im Gegenteil – der persönliche Kontakt ist wichtiger denn je. Erst in persönlichen Gesprächen baut man eine Beziehung auf. Das ermöglicht es uns als Provider, zielgerichtete Lösungen anzubieten. Nur weil ein Kunde beispielsweise eine bestimmte Dienstleistung aus der Cloud beziehen möchte, bedeutet dies nicht, dass das auch die sinnvollste Lösung ist.

Die Aufgabe eines IT-Dienstleisters besteht schließlich auch aus der Beratung – dazu muss man die Anforderungen und Bedürfnisse des Kunden sehr gut kennen, ihn verstehen und auf Augenhöhe miteinander agieren. Auch wenn die Zeit knapp erscheint: Je besser sich beide Parteien kennen, umso effizienter und zeitsparender wird letztlich die Zusammenarbeit – weil die IT funktioniert und weil der Kunde seinem Dienstleister im Idealfall blind vertrauen kann.

E-3: Wie wichtig sind weiche Faktoren wie z. B. die persönliche Wertschätzung gegenüber dem Kunden in diesem Zusammenhang?

Abolhassan: Weiche Faktoren gewinnen immer mehr an Bedeutung in der Zusammenarbeit zwischen Provider und Kunde. Harte Faktoren wie der Preis oder eine hohe Verfügbarkeit der IT sind notwendig und sind in den Augen der Unternehmen allerdings auch selbstverständlich. Weiche Faktoren machen in der Zusammenarbeit den entscheidenden Unterschied.

Ein übergreifendes Kundenzufriedenheitsmanagement und die regelmäßige Überprüfung der Maßnahmen sorgen dafür, dass die weichen Faktoren für den Kunden spürbar werden. Er muss sich wertgeschätzt fühlen.

Eine solche Wertschätzung fordern wir im Privatleben schließlich ebenso – beispielsweise im Hotel oder in einem Restaurant. Wertschätzung schafft Zufriedenheit und Vertrauen. Und das ist das Fundament der Kundenbindung.

E-3: Kundenzufriedenheit ist auch eine Frage der Finanzen. Sind Unternehmen heute bereit, für gute Services mehr auszugeben als früher?

Abolhassan: Das Thema Wirtschaftlichkeit ist selbstverständlich ein wichtiges Argument für oder gegen einen Service. Wer beim Vertragsabschluss jedoch nur auf einen möglichst günstigen Preis schaut, darf keine Wunder erwarten.

Bei vielen Unternehmen sind geringe Kosten aber auch gar nicht mehr das Nonplusultra. Das Bewusstsein für qualitativ hochwertige Services ist geschärft.

Auch den großen Analystenhäusern wie PricewaterhouseCoopers zufolge hat heute die Qualität einen höheren Stellenwert als der Preis. Mit zunehmender Komplexität der Infrastrukturen und in einem schnelllebigen Markt steigen die Anforderungen der Kunden. Um dem gerecht zu werden, muss die Qualität hinter den Dienstleistungen stimmen.

E-3: Inwieweit hat sich die Rolle der ICT-Service-Provider gewandelt?

Abolhassan: Ein Service-Provider agiert heute viel mehr als gleichberechtigter Partner, als dies noch vor ein paar Jahren der Fall war. Das ist für die erfolgreiche Zusammenarbeit elementar. Manche Unternehmen lagern ihre komplette IT-Infrastruktur an einen ICT-Dienstleister aus – und die Verantwortung, die der Provider trägt, ist groß. Der Provider schlüpft somit zunehmend von der reinen Support-Funktion in die Rolle des Business Enablers.

E-3: Was muss ein IT-Dienstleister tun, damit die objektiv erbrachte Qualität auch von Kunden subjektiv wahrgenommen wird?

Abolhassan: Jede Veränderung oder potenzielle Optimierung ist nutzlos, wenn der Kunde sie nicht positiv wahrnimmt. Es gilt demnach, Maßnahmen zu entwickeln, die für den Kunden spürbar sind und sich nachhaltig auf die Kundenzufriedenheit auswirken.

Damit die hohe Qualität vom Kunden auch wahrgenommen wird, ist es hilfreich, wenn Provider und Kunde gemeinsame Ziele definieren und deren Fortschritt mittels KPIs kontinuierlich überprüfen. So können weder Missverständnisse noch falsche Erwartungshaltungen entstehen und es wird



KOMPETENZ VERTRAUEN



www.zetvisions.de

Haben Sie genug von kurzfristigen Datenbereinigungen? Wünschen Sie sich mehr Effizienz?

Im Kampf gegen schlechte Datenqualität reichen Harmonisierung und Konsolidierung nicht aus. Erst wenn Sie betroffene Geschäftsprozesse identifizieren und Standards für Stammdaten definieren, erzielen Sie nachhaltige Datenqualität – und gewinnen im Wettbewerb.

Schaffen Sie ein solides Fundament für Stammdaten mit Ihrem Single Point of Truth

Mit der Multi-Domain Master Data Management Lösung zetVisions SPoT (Single Point of Truth) zentralisieren Sie das Stammdatenmanagement in Ihrem Unternehmen. Sie ermöglicht Ihnen die Etablierung „einer Wahrheit“ für nachhaltige Datenqualität und ein verlässliches Stammdatenmanagement – über alle Stammdatendomänen hinweg.

Überzeugen Sie sich selbst! Lassen Sie sich die Lösung zetVisions SPoT vorstellen. Sprechen Sie uns an:

Tel. +49 (0)6221 33938-675

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



eine gemeinsame Sicht auf das Thema Qualität entwickelt. Die Wertschätzung spielt hier also wieder eine bedeutende Rolle.

E-3: Warum sind die Kunden gerade in der Anfangsphase von IT-Outsourcing-Prozessen oft unzufrieden?

Abolhassan: Dies ist sicherlich nicht immer so – im Gegenteil. Wir erleben es oft, dass Kunden froh sind, wenn sie endlich einen kompetenten Partner gefunden haben, der etwas bewegt.

Aber in anderen Fällen ist die Erwartungshaltung des Unternehmens unter Umständen eine andere. Je nach Komplexität lässt sich eine neue IT nicht einfach nebenbei implementieren. Es müssen Anpassungen vorgenommen werden, in der Aufbau- und Projektphase stellen sich noch Veränderungen heraus, manchmal werden dann erst alte Lösungen und Systeme beim Kunden „entdeckt“. Sobald aber entsprechende Lösungen für die beschriebenen Szenarien ausgearbeitet sind, hat der Kunde ein gutes Gefühl und die Zufriedenheit steigt wieder. Der normale Lebenszyklus bedingt verschiedene Phasen im Projektverlauf, der mal mit mehr und mal mit weniger Zufriedenheit behaftet ist. Hier gilt es, die ganze Projektzeit lang gemeinsam an einem Strang zu ziehen.

E-3: Welche Möglichkeiten hat ein Provider, kontinuierlich sicherzustellen, dass der Kunde mit seiner Leistung zufrieden ist?

Abolhassan: Die bereits erwähnten KPIs im Rahmen des Customer Perception Managements sind ein wichtiges Element in der Überprüfung der Leistung. Ein Dashboard fasst die gemeinsam bestimmten Zielwerte – beispielsweise die maximal erlaubte Anzahl von Störungen – auf Wochen- und Monatsbasis sowie Fortschritte und Ergebnisse

zusammen. Gemeinsam mit dem Kunden wird dieses Dashboard eingehend überprüft. Das schafft Transparenz und führt zu einer erhöhten Zufriedenheit.

E-3: Die Kundenzufriedenheit ist wohl im Laufe einer Zusammenarbeit nie völlig konstant. Welche Phasen sind besonders kritisch?

Abolhassan: Es kann während des gesamten Projekts Faktoren geben, die die Zusammenarbeit vorübergehend erschweren.

Verschiedene Frühindikatoren – beispielsweise auslaufende Vertragsbestandteile –, die drei- bis viermal im Jahr überprüft werden, helfen, kritische Phasen frühzeitig zu erkennen. Unabhängig davon sollten spätestens nach rund 18 Monaten konkrete Maßnahmen ergriffen werden, um die Zufriedenheit des Kunden weiterhin sicherzustellen. Ein Service Improvement Program (SIP) beim Provider unterstützt hier. Ein Continuous-Improvement-Programm stellt sicher, dass sich die Zufriedenheit auch langfristig einstellt.

E-3: Sollten Verträge in Bezug auf die spätere Kundenzufriedenheit eher detailliert sein oder sollte ausreichend Freiraum für Interpretationen bleiben?

Abolhassan: Wichtig ist vor allem, interpretierbare Begriffe zu vermeiden, um Missverständnissen vorzubeugen. Grundkriterien in der Zusammenarbeit sollten in jedem Fall festgehalten werden, jedoch nicht zwangsläufig im Vertrag selbst. Der Vertrag sollte demnach vor allem aussagekräftige SLAs umfassen. Individuelle Messkriterien wie KPIs sollten zusätzlich definiert werden – das minimiert die Komplexität und erhöht gleichzeitig auch die Transparenz.

E-3: Reicht es, Pflichtenhefte genau abzuarbeiten, um Kunden zufriedenzustellen?

Abolhassan: Pflichtenhefte sind hilfreich – aber nicht das alleinige Mittel der Wahl. Vielmehr kommt es auf die kooperative und effiziente partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Kunde und Provider an.

So können Dinge zusätzlich im persönlichen Gespräch geklärt und Entscheidungen auf dem direkten Weg getroffen werden. Das Verhältnis zwischen Kunde und dem IT-Provider sollte nicht als Pflichtverhältnis angesehen werden.

Vielmehr ist es wichtig, dass sich beide Parteien als Partner wahrnehmen und so auch handeln. Denn das führt zum Erfolg für beide Seiten.

E-3: Vertragsverhandlungen dauern gerade bei großen Projekten oft sehr lange. Überholt da die technologische Entwicklung nicht teilweise die Verhandlungspartner?

Abolhassan: Insbesondere in Zeiten der Cloud sind die Technologien extrem schnelllebig. Umso wichtiger ist es, den technologischen Innovationsprozess in der Vertragsformulierung zu berücksichtigen.

Darüber hinaus ist es sinnvoll, dass von Beginn an ein Projektverantwortlicher involviert ist, der später auf dem Projekt arbeitet. Das impliziert, dass nicht nur das Sales-Team des Providers, sondern auch die Delivery eingebunden ist.

So gibt es keine Differenzen hinsichtlich der tatsächlichen Realisierbarkeit von Lösungen und sinnvolle Neuerungen im Prozessverlauf können berücksichtigt werden.

Das birgt auch einen weiteren Vorteil: Kunde und Projektverantwortliche kennen sich bereits, was Vertrauen schafft und zusätzlichen Aufwand minimiert.

www.t-systems.de



Kundenzufriedenheit im IT-Outsourcing – Das Optimum realisieren

Herausgeber: Dr. Ferri Abolhassan, 162 Seiten, 2014, ISBN 978-3-658-04748-1
www.springer.com

Wie lässt sich die Kundenzufriedenheit im IT-Outsourcing nachweisbar optimieren. Ein interdisziplinäres Autorenteam zeigt anhand vieler interessanter Praxisbeispiele und Themen, wie es gelingt, eine hohe Qualität in den Lösungen und den Services zu gewährleisten und sowohl die Zufriedenheit des eigentlichen Kunden (Unternehmen) als auch der Kunden des Unternehmens (Endkunden) zu steigern. Das Buch bietet Best-Practice-Beispiele, Methoden und Erfahrungswerte, um den Qualitätsanspruch an IT-Lösungen – von der Produktion bis zur Implementierung und darüber hinaus – zu sichern.

RMA-Jahreskonferenz 2014

Chancen- und Risikomanagement

In Zeiten von Cyber- und IT-Sicherheitsrisiken sowie globalen Wirtschafts- und Verteilungskämpfen ist nichts so sicher wie das Unsichere. Umso mehr braucht es einen klaren und ungetrübten Blick nach vorne – zukunftsgerichtet. Die Devise lautet daher: Gefahren kalkuliert eingehen, um Chancen für die Zukunft zu wahren. In diesem Spannungsfeld bewegt sich die 9. Jahreskonferenz der Risk Management Association e. V. (RMA) am 22. und 23. September 2014 in Stuttgart.



Ralf Kimpel, stellv. Vorsitzender des Vorstands der Risk Management Association.

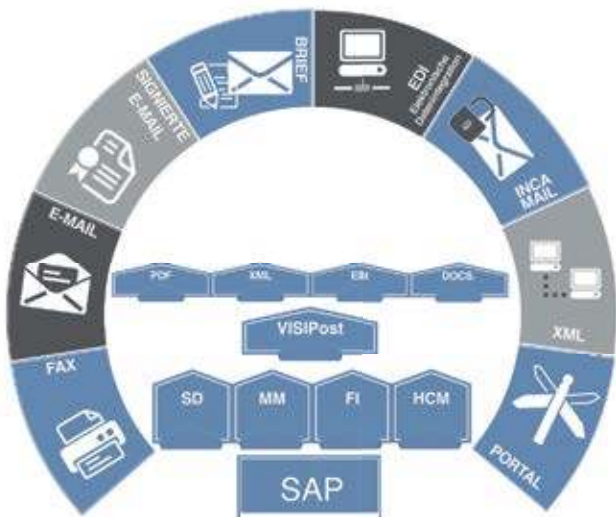
» Wer als Unternehmen in unserer Zeit mittel- bis langfristig Erfolg haben möchte, muss eine zukunftsgerichtete Chancenbetrachtung stärker in den Fokus der Risikomanagementstrategie stellen. «

Unter dem Motto „Erfolgreiches Chancen- und Risikomanagement“ treffen sich namhafte Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft. Im Mittelpunkt der zweitägigen RMA-Jahreskonferenz stehen aktuelle Erkenntnisse, Standards und Methoden für das zukunftsweisende Chancen- und Risikomanagement. Einen Höhepunkt bildet die Keynote von Peter Friedrich, Minister für Bundesrat, Europa und internationale Angelegenheiten in Baden-Württemberg, zum Thema „Europa: Chancen und Risiken“. Die weiteren Themenfelder reichen von Cyber Risk & Security über Rating & Risikomanagement bis zum Risikomanagement in der Energieversorgung und bei Großprojekten in der Supply Chain.

www.jako2014.rma-e-v.org

VISIPost - Zeit ist kostbar!

eBeleg Verarbeitung direkt aus SAP®



Verarbeiten Sie alle druckbaren SAP® Dokumente über einen Weg. Fax, E-Mail, Post , EDI oder XML, VISIPost bietet einen einheitlichen Ablauf für den Versand Ihrer Dokumente in Ihrer gewohnten SAP® Umgebung.

VISIPost ist ein Add-On für SAP im eigenen Namensraum:

- menschenlesbar (PDF)
- maschinenlesbar (XML)
- rechtssicher (eSignatur)
- vertraulich und verschlüsselt (IncaMail)



Sicherheit wird bei uns groß geschrieben. Mit unserem Partner der Swiss Post und deren Produkt IncaMail, versenden wir Ihre vertraulichen Dokumente schnell, sicher und Benutzerfreundlich an die bestehende E-Mailadresse Ihrer Partner, Mitarbeiter etc.

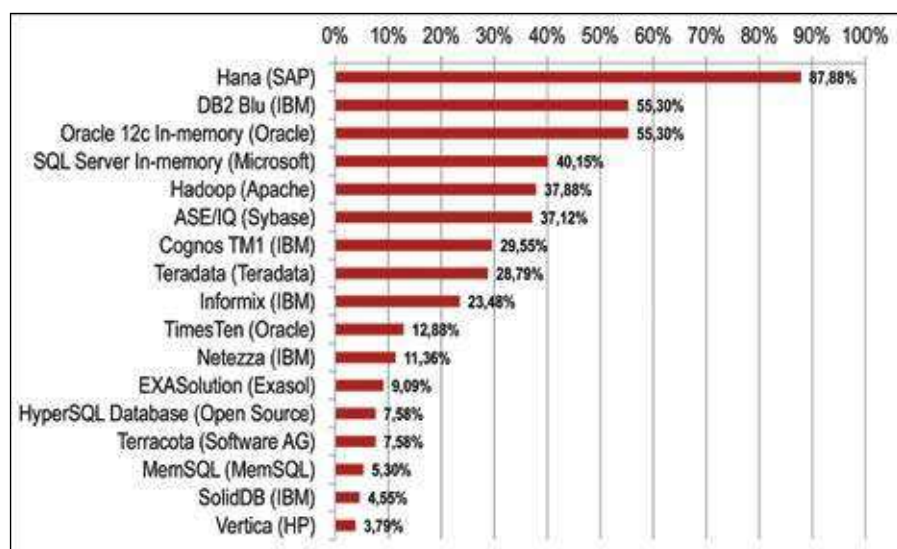
Und nicht nur unser Versand ist schnell!

Die durchschnittliche Projektlaufzeit für die Implementierung und Produktivsetzung von VISIPost beträgt nur 1 Woche!

Zwischenstand der E-3 Marktforschung: Die Hana-Umfrage auf www.hana.e-3.de läuft noch bis Mitte September.

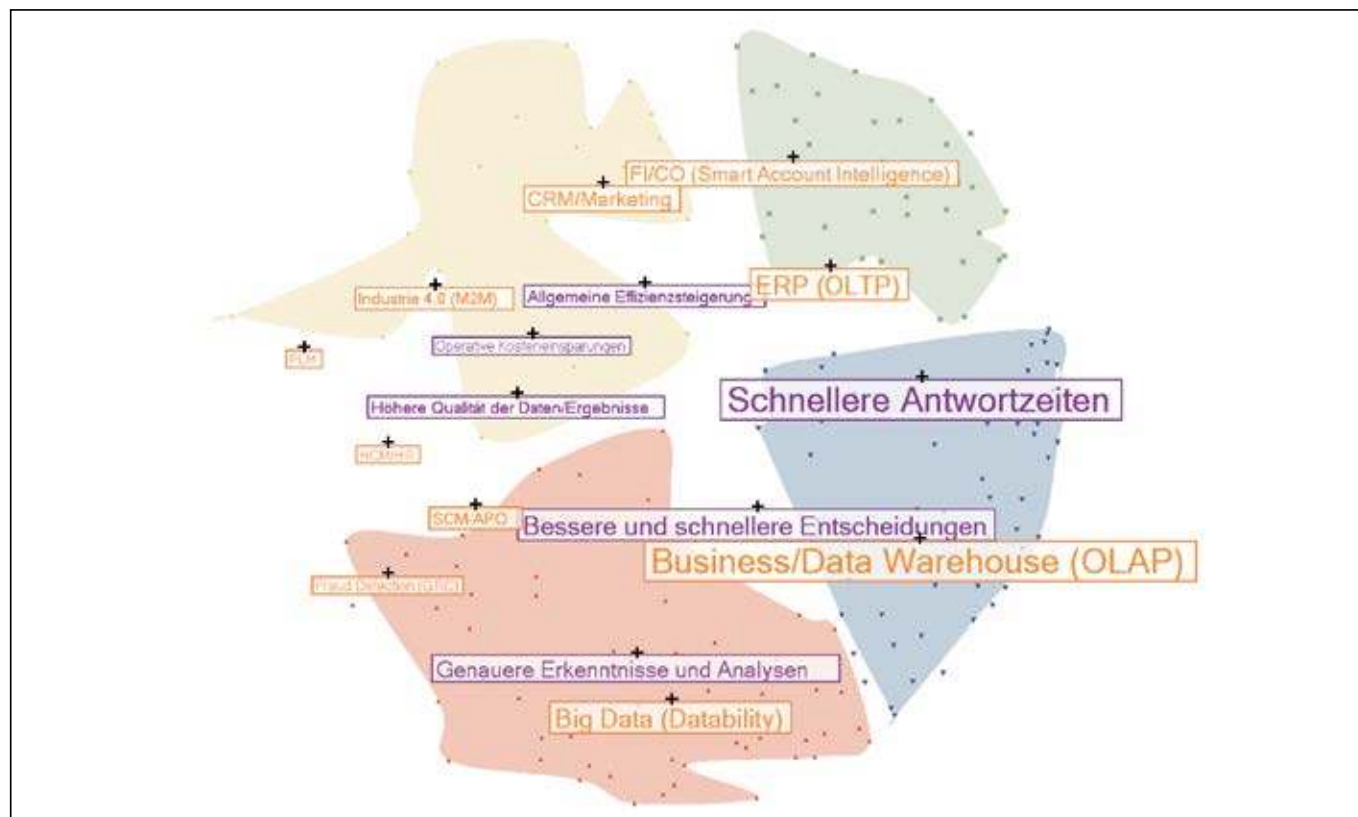
Wo steht Hana?

Wenig überraschender Zwischenstand: Fast 90 Prozent der vom E-3 Magazin befragten Mitglieder der deutschsprachigen SAP-Community kennen SAP Hana. Ähnlich massiv scheint auch die Ablehnung dieser Technik zu sein – wie Asug und das E-3 Magazin feststellten (siehe Grafiken, rechts).



Alle kennen Hana! 132 Mehrfachantworten aus der Community: Hinter den Schwergewichten SAP, IBM, Oracle und Microsoft kommt gleich Open Source Hadoop. HP mit Vertica ist das Schlusslicht.

Das E-3 Magazin hat gemeinsam mit Universitätsprofessor Alfred Taudes von der Wirtschaftsuniversität Wien und seinem Start-up Prolytic vor einigen Wochen die Online-Umfrage „Wo steht Hana?“ gestartet. Die Umfrage läuft noch bis Mitte September auf www.hana.e-3.de. Ziel dieser Untersuchung sind sogenannte Marktkarten, wie unten auf dieser Seite eine Hana-Karte mit den ersten Ergebnissen abgebildet ist. Diese SAP-Community-Landkarte zum Thema Hana zeigt bereits deutlich die vier Schwerpunkte, wo eine zukünftige In-memory-DB-Technik zum Einsatz kommen wird: Big Data und das CeBIT-2014-Thema Datability (rot); Industrie 4.0 und CRM (gelb); ERP mit OLTP und FI/CO, inklusive SOH, Business Suite on Hana (grün); sowie natürlich Business/Data Warehouse mit OLAP (blau). Die Landkarte mit den Anwendungsthemen und Anwendungseigenschaften ist leicht zu lesen: Jedes



Die weltweit erste Marktkarte zur Positionierung von SAP Hana. Der mathematische Algorithmus hat aus allen Antworten die vier Cluster berechnet (Antworten durch Ähnlichkeiten zusammengefasst). Damit ergibt sich ein sehr realistisches Abbild der Wirklichkeit. Schwerpunkt ist SAP BW on Hana.

Symbol (rot, gelb, grün, blau) repräsentiert ein Mitglied aus der SAP-Community. Die Prolytic-Software hat nach mathematischen Algorithmen vier Cluster durch Ähnlichkeiten gebildet. Die vier aufgespannten Bereiche wurden demnach nicht vorgegeben, sondern durch die Software „erkannt“ und berechnet. Wer in den eingefärbten Flächen die SAP-Wirklichkeit wiedererkennt, sieht, dass Marktlandkarten in Zukunft ein unverzichtbares Hilfsmittel für die Planung sein werden. Jeder Begriff auf der Karte hat oben in der Mitte ein Kreuz, dort ist das Zentrum für dieses Thema. Je näher die Symbole der Antworten aus der Community diesem Kreuz sind, desto mehr Zustimmung zu diesem Thema findet sich in dem dazugehörigen, ausgefüllten Fragebogen. Entfernungen sind Information – ähnlich einer realen Landkarte. Die vertikale Höhe der Themen definiert die Bedeutung. Wenig überraschend: Hana, als Nachfolger des SAP BWA (Business Warehouse Accelerator), ist naturgemäß im Bereich Business/Data Warehouse (OLAP) besonders präsent und hierbei schätzen die Anwender ganz besonders das schnellere Antwortzeitver-

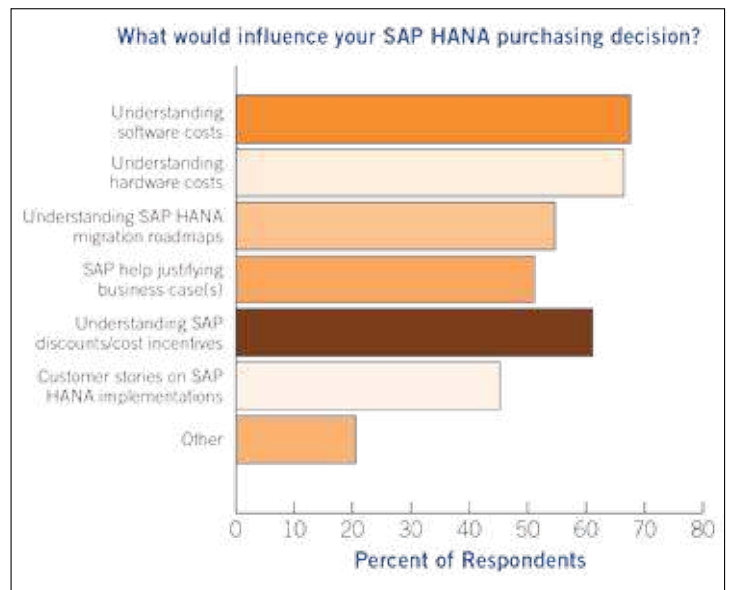
halten. Der grüne Bereich repräsentiert sinnngemäß SOH (Suite on Hana) mit den Themen ERP (OLAP) und FI/CO (Smart Account Intelligence), das unter anderem von Professor Hasso Plattner und SAP-Vorstand Bernd Leukert auf der vergangenen Sapphire in Orlando, USA, vorgestellt wurde). Im Umfeld dieses Bereichs finden sich die wichtigen Attribute schnellere Antwortzeiten, allgemeine Effizienzsteigerung, operative Kosteneinsparung und höhere Qualität der Daten/Ergebnisse – aber noch hat der Bereich selbst kein eigenständiges, zentrales Merkmal. Diese fehlende – noch offene – Positionierung und Marktkommunikation der Vorteile von SOH spiegelt sich auch in einer aktuellen Asug-Umfrage wider (Americas SAP Users Group). Asug hat gefragt, was eine positive Kaufentscheidung zugunsten von Hana sein könnte (What would influence your SAP Hana purchasing decision?) – Antworten siehe Grafik. Das E-3 Magazin hat ebenfalls nach den „Störfaktoren“ gefragt: Welche Faktoren erschweren die Beschäftigung mit SAP Hana? Auch diese Antworten finden sich in der Grafik. Beide Untersuchungen kommen zum gleichen

Ergebnis: Das Wissen und das Verständnis bezüglich Hana sind in der SAP-Community sehr gering. Was man nicht kennt und versteht, wird man wahrscheinlich auch nicht kaufen. Asug befragte 189 SAP-Bestandskunden und 75 Prozent meinten, dass sie noch keinen Business Case oder eine ernst zu nehmende Value Proposition für Hana hätten.

Der Online-Fragebogen des E-3 Magazins wurde mit Ende August von etwa 200 SAP-Community-Mitgliedern ausgefüllt. Für detailgetreuere Hana-Marktlandkarten suchen wir noch mehr auskunftswillige Personen: Anwender, Experten, SAP-Partner und -Mitarbeiter, Studenten und Professoren, Analysten und Journalisten. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse werden wir ab Oktober veröffentlichen. Ein Management Summary ergeht per Mail an registrierte Studienteilnehmer. Eine kommentierte Erläuterung der Studienergebnisse durch Professor Taudes wird es beim E-3 Verlag als kostenpflichtige Hana-Marktuntersuchung geben.

www.hana.e-3.de


Störfaktoren! Welche Faktoren erschweren die Beschäftigung mit SAP Hana? 41,32 Prozent haben kein Budget: Ist Hana zu teuer? (n=132)



Die aktuelle Marktuntersuchung der Americas SAP Users Group (Asug): In fast allen Bereichen fehlt es an Wissen und Verständnis (Mehrfachantworten, n=189).

infocient:
business intelligence consulting

www.infocient.de

Lösungen. Individuell wie Ihr Business!

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

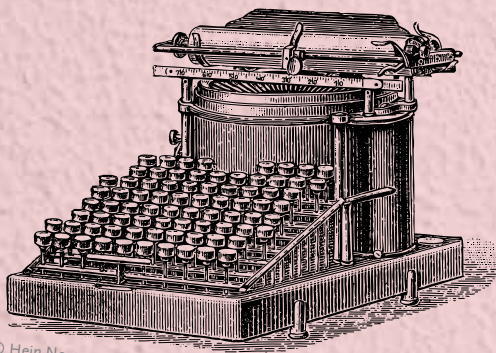
So analysieren, entwickeln und implementieren unsere Experten in Deutschland, in Österreich und in der Schweiz **individuelle Software-Lösungen**, die SAP-Technologie und -Applikationen nahtlos vereinen. Das sichert Ihnen wertvolle Business-Erfolge und **Vorteile im Wettbewerb**. Starker Support und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

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

SAP
Partner

Buchtipps September

Vierzig Jahre nachdem US-Präsident Nixon aufgrund der Watergate-Abhöraffaire zurücktreten musste, wurde nun die Tiefgarage in Washington, in der sich ein ranghoher FBI-Beamter mit dem Journalisten Bob Woodward traf, abgerissen. Vier Jahrzehnte später und nach den NSA-Enthüllungen ist auch sonst wenig übrig geblieben von dem einstigen Skandal. Fragwürdige Ausspähaktionen und Datenmissbrauch staatlicher und nicht staatlicher Organisationen gehören zum modernen Leben. Das ist zwar nicht besonders sympathisch, aber man sollte sich damit abfinden. Sollte man nicht, dachte sich der Wiener Jura-Student Max Schrems. Man ist dem auch als Einzelner nicht wehrlos ausgeliefert. Er hat Facebook erfolgreich auf die Herausgabe der über ihn gesammelten Daten geklagt. Erst kürzlich hat der mittlerweile fertige Jurist erneut eine Klage gegen Facebook eingereicht. Sein eben erschienenes Buch ist unsere Leseempfehlung im September.



© Hein Nouwens, Shutterstock.com

» *Jedermann hat Anspruch auf Achtung seines Privat- und Familienlebens, seiner Wohnung und seines Briefverkehrs.* «

Artikel 8 der
Europäischen Menschenrechtskonvention

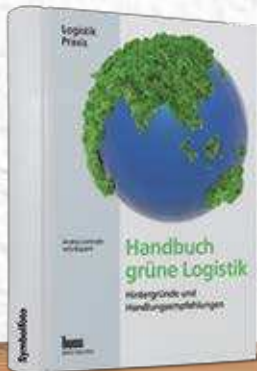
Kampf um deine Daten



Autor: Max Schrems, 221 Seiten, 2014, ISBN 978-3990010860

Inhalt: Europäisches Recht ist gut und schön, sagten ihm Datenschutz-Beauftragte großer Internetkonzerne im Silicon Valley, aber wir tun in Europa sowieso, was wir wollen. Als Max Schrems daraufhin von Facebook alle über ihn vorliegenden Daten verlangte, bekam er 1200 A4-Seiten, darunter gut 300 Seiten nachweislich gelöschter Informationen. Er zeigte Facebook bei der zuständigen irischen Datenschutzbehörde an und wurde damit unverhofft zum international beachteten David, der gegen die Goliaths des Internet antritt. Ohne Panikmache und mit ungebrochener Lust an Technologie, erklärt er, wie Konzerne ihre Kunden durchleuchten, auch ohne dass die ihre Daten angeben. Wie aus unproblematischen Daten neue, hoch persönliche Informationen oder sogar unsere zukünftigen Gedanken hochgerechnet werden. Menschen als kommerzialisierte Objekte. Der Autor weist auch auf die oft tiefen kulturellen Unterschiede zwischen Kontinentaleuropa und den USA hin, die seiner Meinung nach der Hintergrund der Konflikte zwischen amerikanischen IT-Konzernen und den europäischen Gesetzen sind. Keine der beiden Seiten hat absolut recht – denn Privatsphäre sei meist nicht logisch erklärbar, sondern ein kulturelles Phänomen. Die Internetkonzerne haben den Datenschutz in den vergangenen Jahren unmerklich immer stärker beschnitten. Der Nutzer wird unbemerkt zur Melkkuh eines neuen Rohstoffs – persönliche Daten. Mit Psychologie und geschickten Tricks sammeln Konzerne immer mehr Informationen. Mit Augenzwinkern erklärt Schrems, wie unser Verlangen nach Aufmerksamkeit, Teilhabe und Zuneigung von Konzernen geschickt instrumentalisiert wird, um uns zu durchleuchten.

www.edition-a.at



Handbuch grüne Logistik

Autoren: Andrea Lochmahr, Julia Bopper, 200 Seiten, 2014, ISBN 978-3944281544

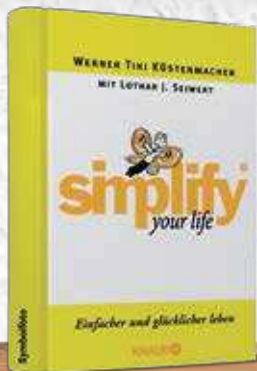
Inhalt: Der Trend zur Umweltorientierung stellt die Logistikbranche vor neue Herausforderungen. Nach Angaben des Weltklimarats IPCC zeichnet die Logistik durch Personen- und Gütertransport für dreizehn Prozent der weltweiten Treibhausgasemissionen verantwortlich und stellt damit einen der wichtigsten Hebel zur Verbesserung des Klimas dar. Das Handbuch grüne Logistik verdeutlicht die Relevanz des Themas und gibt einen umfassenden Überblick über die strategische Verankerung einer grünen Logistik im Gesamtunternehmen. Darüber hinaus werden neben strategischen Aspekten auch konkrete operative Maßnahmen im Rahmen grüner Produktions- und Logistiksysteme dargestellt. www.huss-verlag.de

Deep Web

Autor: Anonymus, 221 Seiten, 2014, ISBN 978-3-351-05010-8

Inhalt: Willkommen im Deep Web! Julian Assange und Edward Snowden, die amerikanische National Security Agency, das deutsche Bundeskriminalamt, die Dissidenten des arabischen Frühlings – hier waren sie alle. Und hier gibt es alles: Waffen, Drogen, Pornografie. Aber es geht vor allem um eins: Freiheit durch Anonymität. Anonymus nimmt uns mit auf seine Reise ins atemberaubende Wunderland des Deep Web. Er trifft Geheimdienstvertreter und Hacker und gerät mitten hinein in den Kampf um die Säulen unserer Zukunft.

www.aufbau-verlag.de



Simplify your Life

Autoren: Werner Tiki Küstenmacher, Lothar Seiwert, 448 Seiten, 2013 (TB), ISBN 978-3426786642

Inhalt: Der Weltbestseller ist jetzt als Taschenbuch erschienen, aktualisiert und ergänzt, der neue Acht-Stufen-Weg noch übersichtlicher mit dem praktischen Simplify-Navigator. Das immer komplizierter werdende Leben meistern, das volle Potenzial Ihrer Persönlichkeit ausschöpfen, einfach glücklich und erfüllt sein – das muss, so die beiden Autoren, kein Traum bleiben. Millionen Menschen haben es angeblich mit diesem Buch geschafft. Unter anderem erfährt man so essenzielle Dinge, wie man „zum wunderbaren Kern seines Lebens findet“, „Partnerschaft und Beruf optimal verbindet“ oder wie man zum Simplifyer wird. www.droemer-knaur.de

Dueck's Jahrmarkt der Futuristik

Autor: Gunter Dueck, 353 Seiten, 2014, ISBN-13: 978-3642553707

Inhalt: In der IT-Welt genießen die Kolumnen des IBM-Vordenkers Gunter Dueck einen legendären Ruf. Leidenschaftlich subjektiv nimmt er Aktuelles und Zukünftiges aufs Korn. Der vorliegende Band vereint als nun dritte Sammlung 40 neue Werke des Kultautors. Es geht um die aktuellen Themen der Zeit, um die Technologien der Zukunft besonders rund um Cloud Computing, um Innovation, neue Bildung und neues Management. Dueck: „Ich sage nur voraus. Werfen Sie mir nicht vor, ich würde die Welt so wollen, wie ich sie prognostiziere. Ärgern Sie sich nicht über mich – finden Sie lieber Ihren Platz im Morgen!“ www.springer.com



E-3 Interview mit Tim Kollmeier und Thomas Herbs von Apsolut

Ariba als Hybrid-Modell

Nach der Übernahme durch SAP 2012 hat sich Ariba zur weltweit führenden Handelsplattform aus der Cloud entwickelt und gilt in der Branche längst als „Amazon für Unternehmen“. Im Gespräch mit E-3 erläutern Thomas Herbst und Tim Kollmeier aus der Geschäftsführung des SAP-SRM-Beratungshauses Apsolut, wie der Beitritt zum Ariba-Netzwerk am besten gelingt. Apsolut ist einer der wenigen Ariba-Partner in Europa, die ausschließlich auf die Einkaufsberatung fokussiert sind.



>> Ariba-Nutzer müssen unter Umständen bereit sein, ihre fachlichen Anforderungen zurückzustellen. <<

Tim Kollmeier

E-3: Apsolut präsentiert sich als SAP- und Ariba-Partner. Welche Dienstleistungen braucht ein SAP-Bestandskunde in Zusammenhang mit Ariba?

Thomas Herbst: Unternehmen, die ihre Beschaffungsprozesse mit den Cloud-Anwendungen von Ariba optimieren möchten, sollten im Rahmen von Machbarkeitsstudien prüfen, welche Möglichkeiten für sie geeignet sind. Nach unseren Erfahrungen empfiehlt sich für viele in Hybrid-Modell. Zum Beispiel kann SAP SRM als On-premise-Lösung für die interne Beschaffung genutzt werden, und das cloudbasierte Ariba-Netzwerk für die externe Bestell- und Rechnungsabwicklung. Parallel dazu können strategische Prozesse, wie Sourcing oder Spend Analysis, als reine Cloud-Lösungen betrieben werden.

Tim Kollmeier: Wer sich für Ariba interessiert, braucht fachkundige Unterstützung von der Business-Case-Berechnung über Prozess- und Technologieberatung bis hin zur nahtlosen technischen Integration der Ariba-Plattform in die SAP-Landschaft.

Erst dann kann ein Unternehmen die Vorteile des Lieferantennetzwerkes nutzen, in dem bereits über 1,5 Millionen Teilnehmer aus 190 Ländern zusammenarbeiten. Alle zwei Minuten tritt ein neues Unternehmen dem Ariba Network bei.

E-3: Services aus der Wolke, wie der Ariba-Marktplatz, gelten als selbsterklärend. Worin besteht der Mehrwert von Apsolut?

Kollmeier: Für jede Ariba-Einführung werden in der Cloud standardisierte Prozesse angeboten, die jedoch noch kundenindividuell eingerichtet und mit Stammdaten versorgt werden müssen. Danach müssen die Ariba-Prozesse in den Organisationen ausgerollt und an die vorhandenen SAP-Systeme angebunden werden. Begleitend bedarf es eines gezielten Change-Managements. Dazu ist ein Beratungsspezialist wie Apsolut unverzichtbar, der über ein umfassendes Prozess-Know-how verfügt, die SAP-Einkaufslösungen und -Schnittstellentechnologien optimal beherrscht und die Fachanwender mit Schulungen auf die veränderte Prozess- und IT-Umgebung vorbereiten kann.

E-3: Ist der Umkehrschluss erlaubt, wenn SaaS und Cloud Computing einer Erklärung bedürfen, dann ist die Anwendung schlecht programmiert?

Herbst: Dieser Umkehrschluss gilt für jede Anwendung – ob aus der Wolke oder on-premise. Nicht immer sind Mängel in den Programmen der Grund für die fehlende Benutzerfreundlichkeit von Anwendungen. Leider machen das deutsche Präzisionsstreben und die hohen fachlichen Anforderungen spezifische Anpassungen von Software notwendig, die in der Cloud in dieser Form gar nicht machbar sind.

E-3: Wer sind die typischen Ariba-Nutzer in der deutschen SAP-Community?

Kollmeier: Für Ariba entscheiden sich in der Regel Unternehmen, die eine offene Kultur pflegen und strategisch auf Cloud Computing setzen. Ariba-Kunden, die ganz auf Nummer sicher gehen wollen, können dabei einen Hybrid-Ansatz verfolgen, indem sie Cloud- und On-premise-Lösungen kombinieren und damit de-



>> Das deutsche Präzisionsstreben und die hohen fachlichen Anforderungen machen spezifische Anpassungen von Software notwendig. <<

Thomas Herbst

diziert „private“ und „öffentliche“ Daten trennen. Daneben stellen wir fest, dass Ariba-Nutzer unter Umständen auch bereit sein müssen, ihre fachlichen Anforderungen zurückzustellen, da die Flexibilität in der Anpassung der Software in der Cloud nicht immer gegeben ist.

E-3: SAP hat angekündigt, auch Ariba auf eine Hana-Plattform zu bringen. Welche Vorteile bringt das aus Ihrer Sicht?

Kollmeier: Durch den Hana-Einsatz können die Möglichkeiten und die Geschwindigkeit von Datenauswertungen in einigen Ariba-Bereichen sicher verbessert werden.



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



Logo	Veranstungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	Big Data Minds 2014 Effizientes Big Data Management Tools und Technologien zur Analyse großer Datenmengen Aufbau einer Big-Data-Architektur Einfluss von Enterprise Mobility und Cloud Computing 18. – 19. September 2014 MARITIM proArte Hotel Berlin Friedrichstraße 151 10117 Berlin	we.CONECT bietet mit der 2. Jahreskonferenz Big DATA 2014 ein optimales Forum, um sich über aktuelle Herausforderungen, neue Entwicklungen und zukünftige Trends im Bereich Big Data Management auszutauschen.	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
	SAMS Europe 2014 Cost-saving and risk-reducing and demand oriented SAM in practice Virtualization, Enterprise Mobility, Cloud Computing License models and strategies SLM and SAM in dynamic business environments 18. – 19. September 2014 MARITIM proArte Hotel Berlin Friedrichstraße 151 10117 Berlin	we.CONECT bietet mit der 2. Jahreskonferenz Software Asset Management Strategies Europe 2014 ein optimales Forum, um sich über aktuelle Herausforderungen, neue Entwicklungen und zukünftige Trends im Bereich Software Asset Management & Lizenzmanagement auszutauschen.	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
	i.CONECT 360° IT & TECHNOLOGY MINDS 2014 IT & Tech Disruption Enterprise Mobility IT Security Cloud IT Operations Enterprise Architecture BI Enterprise Networking, Collaboration & Social Software 21. – 23. September 2014 HUMBOLDT CARRÉ BERLIN Behrenstraße 42 10117 Berlin	IT & Technology Minds ist die Plattform für IT Entscheider und CIOs. Kern ist dabei das Multitouchpointkonzept mit einem 360 Grad Feedback auf Projektevaluierungen und Investitionsentscheidungen mit Schwerpunkt auf Thema IT.	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
	MES & Process Minds 2014 Implementation Global Roll-Out and Global Harmonization ROI Business and Real Cases MES & Serialization New Technologies 22. – 23. September 2014 MARITIM proArte Hotel Berlin Friedrichstraße 151 10117 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
	RMA-Jahreskonferenz Erfolgreiches Chancen- und Risikomanagement 2014 22. & 23. September 2014 Le Méridien Willy-Brandt-Straße 30 70173 Stuttgart	Im Fokus der RMA-Jahreskonferenz: aktuelle Erkenntnisse, Standards und Methoden. Die Themen reichen von Cyber Risk & Security über Rating & Risikomanagement bis zum Risikomanagement in der Supply Chain.	Risk Management Association e. V. (RMA) Englmannstraße 2 D-81673 München Telefon: +49 (0) 1801-762835 Fax: +49 (0) 1801-762329 E-Mail: info@rma-ev.org Web: www.rma-ev.org
	12. Jahresforum Forderungsmanagement IS-U/CCS und 4. Jahresforum CRM EVU 4.0 22. – 24. September 2014 Radisson Blu Hotel Karl-Liebknecht-Str. 3 10178 Berlin	Auf dem Event Forderungsmanagement IS-U/CCS können Sie mehr über rechtliche Updates, Risikomanagementstrategien und praktische Umsetzungsbeispiele von FM-Tools erfahren, während Sie beim CRM EVU 4.0 mehr Information über CRM Systeme als zentrale Schnittstelle zwischen Kunde, Vertrieb und Marketing sammeln können.	IQPC Gesellschaft für Management Konferenzen mbH Friedrichstraße 94 D-10117 Berlin, Germany Telefon: +49 (0)30 20 91 33 88 E-Mail: eq@iqpc.de Web: www.iqpc.de
	Social Business Collaboration 2014 Analytics: The Ratio of Reciprocal Communication in the Digital Sphere Embedding Social Collaboration Structures Tools into Business Processes, Platform Transformation and Integration 29. – 30. September 2014 KOSMOS KG Karl-Marx-Allee 131a 10243 Berlin	we.CONECT bietet mit der 3. Social Business Collaboration 2014 ein optimales Forum, um sich über aktuelle Herausforderungen, neue Entwicklungen und zukünftige Trends im Bereich Social Business Collaboration auszutauschen.	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

Logo	Veranstungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	Instandhaltung mit SAP® 30.09. – 01.10.2014 Van der Valk Airporthotel Am Hülserhof 57 40472 Düsseldorf	Der unabhängige Anwenderkongress ist mit zahlreichen Vorträgen erfolgreicher Unternehmen die ideale Plattform zum praxisnahen Erfahrungsaustausch. Neben Vorträgen erwarten Sie Fachforen sowie verschiedene Workshops.	Management Circle AG Hauptstr.129 65760 Eschborn Jana Ried Projektmanagerin
	it-sa 2014 7. – 9. Oktober 2014 Messezentrum Nürnberg Friedrichstraße 151 10117 Berlin	Die it-sa ist eine der führenden internationalen Informationsplattformen für IT-Sicherheitsexperten. IT-Profis, Sicherheitsverantwortliche und Unternehmenslenker informieren sich auf der it-sa über Software, Hardware und Dienstleistungen, die IT-Infrastrukturen schützen. Kompaktes Fachwissen vermitteln mehrere Sonderflächen, beispielsweise zu Identity- und Access-Management sowie zur Sicherheit bei Planung, Bau und Betrieb von Rechenzentren.	NürnbergMesse GmbH BesucherService Messezentrum 90471 Nürnberg Telefon: +49 (0) 9 11. 86 06-49 26 Telefax: +49 (0) 9 11. 86 06-49 27
	Personalmesse München 22. Oktober 2014 MOC München Lilienthalallee 40 80939 München	Im Herbst feiert die Personalmesse München ihr 10-jähriges Jubiläum. Mehr als 60 Aussteller treffen auf 3.000 m² Ausstellungsfläche auf Personalleiter und Führungskräfte aus Industrie, öffentlicher Wirtschaft, Handel, Banken und Versicherungen. Auf zwei offenen Foren werden die interessantesten Vorträge aus Wissenschaft und Praxis zu den Themen Recruiting, Lohn & Gehalt, Zeit & Zutritt, Betriebliches Gesundheitswesen, Personalentwicklung und Personalrecht und Weiterbildung präsentiert.	NETCOMM GmbH Wiesentfeller Str. 1 81249 München Kontakt: Walter Richter Telefon: 089/ 88 94 93 - 70 Telefax: 089/ 88 94 93 - 79 Web: www.netcomm-gmbh.de
	BITKOM Software Summit Software verbindet Welten 16. – 17. November 2014 MARITIM proArte Hotel Berlin Friedrichstraße 151 10117 Berlin	Unter dem Motto „Software verbindet Welten“ findet am 23. September 2014 der zweite BITKOM Software Summit in Frankfurt am Main im „Kap Europa“ statt. Es erwarten Sie Vorträge zu typischen Gegensätzen und Widersprüchen aus dem täglichen IT-Alltag. Das komplette Programm finden Sie unter: www.softwaresummit.de	Bitkom Servicegesellschaft mbH Albrechtstraße 10 10117 Berlin AP: Lotta Johanna Schmidt
	Agile PEP Minds 2014 – Agile Methoden & Innovative Tools Agile Prinzipien in der physischen Produktentwicklung Prozesshandling & Tools für effiziente PEP 16. – 17. November 2014 MARITIM proArte Hotel Berlin Friedrichstraße 151 10117 Berlin	Agile Prinzipien in der physischen Produktentwicklung Prozesshandling, Collaboration, Kommunikation im Systems Engineering Toolbasierte Unterstützung durchgängiger Prozesse zwischen Entwicklung, Engineering und Produktion	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
	Multi-Domain Master Data Management: Mit welcher Domäne starten Sie? 17. November 2014 09:30 – 12:30 Uhr Frankfurt am Main	Haben Sie genug von kurzfristigen Datenbereinigungen? Wünschen Sie sich mehr Effizienz? Erleben Sie wie die Multi-Domain Master Data Management Lösung zetVisions SPoT Ihr Stammdatenmanagement effizient gestaltet.	zetVisions AG Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg www.zetvisions.de Ansprechpartner: Ines Dobschat Telefon: +49 (0) 6221 33938-663 E-Mail: ines.dobschat@zetvisions.com
	Mittelständischer Unternehmertag Deutschland (MUT) 18. November 2014 Congress Center Leipzig Messe-Allee 1 04356 Leipzig	Zum zehnten Mal treffen sich Entscheider aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft auf dem Mittelständischen Unternehmertag Deutschland (MUT) in Leipzig. Die Teilnehmer erwartet ein Programm aus über 70 Vorträgen, Expertendiskussionen, Seminaren und Workshops.	MUT GbR – Jochen Lohse & Alexander Lohse Gießlerstraße 18 04229 Leipzig Web: www.mittelstaendischer-unternehmertag.de

Erster gemeinsamer Hana Use Case

Von Robert Baumann, Managing Director AxerIT,
Sprecher des IA4SP Themenkreises Hana



Welche neuen Geschäftschancen der Partner ergeben sich aus der Plattform-Technologie Hana? Welchen Zusatznutzen schafft Hana für die Kunden? Mitglieder der IA4SP erarbeiten gemeinsam im Themenkreis Hana einen Use Case für den Einsatz der Hana-Technologie für Unternehmen der verarbeitenden Industrie und zeigen damit beispielhaft einen wesentlichen Nutzen einer IA4SP-Mitgliedschaft für Partner im SAP-ECO-System auf:

Der Use Case aus dem Themenkreis Hana zeigt auf, wie Unternehmen der verarbeitenden Industrie die Hana-Technologie nutzen können, und zwar auf Basis der Lösung GCP (Group Costing and Profitability) powered by Hana eines IA4SP-Mitglieds, der IM&C (Informations Management & Consulting) aus Wiesloch.

Unternehmen, die ihre Produkte in einem internationalen Produktionsverbund herstellen, „benötigen Transparenz über die Struktur ihrer Konzern-Herstellungskosten und Zwischengewinne“, beschreibt Fritz Wurm, Geschäftsführer von IM&C, die Ziele der Lösung. „Neben den bekannten Fragen im Supply Chain Management spielen die Gestaltung der Transferpreise sowie deren Compliance, Transportkosten, Zölle und Steuern eine wesentliche Rolle.“ Produktmanager wollen die global starken und schwachen Produkte in volatilen Märkten beobachten und vergleichen können. GCP powered by Hana liefert eine semantische Integrationsarchitektur über konzernweite Geschäftsprozesse und fokussiert darauf, große Datenmengen, auch aus heterogenen Systemen, in kurzer Zeit entlang der Wertschöpfungskette darstellen zu können. Das System unterstützt die integrierte Planung und bietet mit einem Versionskonzept neben einer Planrechnung auch Target- und Ist-Rechnung sowie Alternativrechnungen an, etwa auf der Basis unterschiedlicher Wechselkurszenarien. Es kann durch Installation auf einem ERP oder BW (auch ohne Hana) einfach in bestehende SAP-Landschaften integriert werden. Neben der Möglichkeit der schnelleren Analyse durch Hana werden Simulationen verschiedener Szenarien möglich, die auch Entscheidungshilfen bei der Preisfindung liefern. Bei GCP handelt es sich um eine branchenübergreifende Lösung, die in der Pharma-, Chemie-, Mill-, Automobilbranche und im Maschinenbau bereits im Einsatz ist.

Nun sind zusätzliche IA4SP-Mitgliedsfirmen und Partner gefragt, sich bei der Marktdurchdringung von GCP powered by Hana zu beteiligen, z. B. durch Beratung bei der Implementierung, um damit zur eigenen Geschäftsausweitung und der des Anbieters beizutragen. Weitere Hana Use Cases sind im Themenkreis Hana der IA4SP-Partner in Vorbereitung.

Die Themenkreise der IA4SP, dem SAP-Partnerverein, sind Arbeitsgruppen, die zu spezifischen SAP-relevanten Themen zusätzliche Grundlagen und Geschäftsmodelle der SAP-Partner mit ihren Kunden erarbeiten. Derzeit gibt es folgende Themenkreise: Hana, Applikationen, Neue Geschäftsmodelle, Mobility und seit Neuestem auch Industrie 4.0.

www.ia4sp.org



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

**Die wichtigsten
Veranstaltungen
der freien
SAP-Community.**



e3date.info

G.I.B SCM Awards 2014

Die fünf Sieger von Siegen

Die diesjährigen Gewinner der G.I.B Awards stehen fest. Die Trophäen wurden im Rahmen der Firmenveranstaltung Success Days 2014 im Apollo-Theater im nordrhein-westfälischen Siegen überreicht.



Der Bierbrauer als SAP-Innovator: Krombacher erhält den Award für die beste Idee zur Erweiterung eines Moduls. Im Bild: Jan Beerwerth, Krombacher, und Björn Dunkel, G.I.B.

Bereits zum dritten Mal wurden erfolgreiche Kunden des SAP-Beratungshauses in vier Kategorien ausgezeichnet. Beste Optimierung der Bestände, Bestes G.I.B Dispo-Cockpit-Einführungsprojekt, Nachhaltigkeit und Beste Idee zur Erweiterung eines Moduls.

Nachhaltigkeit

Bereits seit 2009 ist das G.I.B Dispo-Cockpit beim Landmaschinenhersteller Krone erfolgreich im Einsatz. „Auf der Suche nach einem Werkzeug zur Bestandsoptimierung haben wir zunächst die Dispo-Cockpit-Module Operations und Controlling angeschafft“, sagt Michael Sommerer, Leiter Logistik und

Produktionsplanung bei der Maschinenfabrik Bernard Krone. „Ausschlaggebend für die gute Performance des Unternehmens während der Wirtschaftskrise im Jahr 2009 war die durch den Einsatz der G.I.B-Module gewonnene Transparenz im gesamten Beschaffungsprozess. Als Kleinserienfertiger mit hoher Typen- und Variantenvielfalt haben wir im Jahr 2010 das Dispo-Cockpit Planning eingeführt. Gemeinsam mit den Entwicklern der G.I.B wurde ein Scrum-Team gebildet, welches innerhalb von drei Wochen sämtliche Prozesse im Umfeld der Arbeitsplanung und Fertigungsauftragsabwicklung überarbeitet und optimiert hat und das Modul auf die Anforderungen von Krone angepasst hat. Pünktlich nach dem Betriebsurlaub konnte die Disposition und Montagesteuerung mit dem neuen Werkzeug starten. Der Einsatz des Alert-Monitors ab 2011 und die Implementierung des G.I.B RAC 2013 waren eine logische Konsequenz auf dem Weg zur vollständigen Transparenz. Innerhalb von fünf Jahren konnte die Mitarbeiterproduktivität im Bereich Disposition und Montagesteuerung um sage und schreibe 53 Prozent gesteigert werden!“

Beste Optimierung der Bestände und Lieferbereitschaft

Gleich zwei Unternehmen konnten die Jury in diesem Jahr in dieser Kategorie mit ihren Erfolgsgeschichten überzeugen: Chemetall, ein Experte in der chemischen Behandlung von Metalloberflächen, und Berliner Glas. Chemetall konnte mit dem G.I.B Dispo-Cockpit seinen Rohmaterial- und Lagerhüterbe-

stand allein in Frankreich und Deutschland um 20 Prozent senken. Gleichzeitig konnte das Unternehmen die Liefertermintreue um drei auf 99 Prozent steigern. Die Berliner Glas Gruppe ist der führende europäische Anbieter optischer Baugruppen und Systemlösungen sowie hochwertig veredelter technischer Gläser. Das Unternehmen optimierte mit dem Dispo-Cockpit seine Bestände in ausgewählten Fertigungscentern.

Bestes G.I.B-Dispo-Cockpit-Einführungsprojekt

Schaffner hat es geschafft – eine große Überraschung für Manuela Flury und Stefan Schneider, die den Preis entgegennahmen. Die weltweit tätige Unternehmensgruppe mit Sitz in der Schweiz unterstützt mit ihren Lösungen die optimale Nutzung elektrischer Energie und sorgt so für mehr Zuverlässigkeit und Energieeffizienz in den unterschiedlichsten Branchen. Aber wie sorgt man für Effizienz in der Supply Chain? Diese Frage hat Schaffner sich gestellt und gemeinsam mit G.I.B beantwortet: Mit den Modulen Forecast, Controlling und Operations erzielte Schaffner mehr Transparenz, Zeitersparnis und reduzierte die Lagerbestände.

Beste Idee zur Erweiterung eines Moduls

Die Krombacher Brauerei konnte sich mit dem Multi-Screen für die beste Idee zur Erweiterung eines bestehenden Moduls qualifizieren und so durfte Jan Beerwerth glücklich die Trophäe entgegennehmen. „Wir bewerben uns um den Award am weitesten weg vom Standard.“ Eindringlich und stetig äußerte Jan Beerwerth, Krombacher Brauerei, diesen Wunsch. Jetzt hatte die G.I.B ein Einsehen. Zwar wurde keine neue Award-Kategorie eingeführt, aber ein wesentlicher Teil der Krombacher Spezial-Programmierung wurde in den Standard integriert.



Die Preisträger

Beste Optimierung der Bestände:

Chemetall
www.chemetall.com
Berliner Glas
www.berliner Glas.de

Bestes G.I.B-Dispo-Cockpit-Einführungsprojekt:

Schaffner EMV
www.schaffner.com

Nachhaltigkeit:

Krone Landtechnik
www.krone.de

Beste Idee zur Erweiterung eines Moduls:

Krombacher Brauerei
www.krombacher.de

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



GO FROM
COULD
TO
CLOUD

Wege in ein linuxbasiertes, vollvirtualisiertes und hochverfügbares SAP Rechenzentrum

Seien Sie dabei auf einer der nächsten
Veranstaltungen von REALTECH,
SAP, SUSE, Trend Micro und VMware
im SAP Partner Port in Walldorf.



Melden Sie sich hier an:

<https://www.suse.com/de-de/events/sap-on-linux/>



René Büst*

Ein balzender Silberrücken

Was hat es zu bedeuten, wenn ein 800 Pfund schwerer Gorilla in für ihn eher fremden Gefilden herumwildert? 1. Er will sein Hoheitsgebiet erweitern. 2. Er ist auf der Suche nach neuen attraktiven Partnerinnen. Ein ähnliches Verhalten legt aktuell SAP an den Tag.

Von René Büst, Crisp Research

Wie der ERP-Primus SAP im Rahmen der Oscon 2014 angekündigt hat, werden die Walldorfer ihr Engagement in den zwei derzeit angesagtesten Open Source Communities (OpenStack, Cloud Foundry) intensivieren. Was dieser strategische Schritt zu bedeuten hat, welcher Einfluss damit entsteht und welche Vorteile davon für die SAP-Anwender ausgehen, erläutert dieser Analyst View.

SAP nimmt (wieder) gezielten Kurs auf Open Source

Mit Cloud Foundry und OpenStack wird sich SAP in den derzeit zwei führenden Open Source Cloud Computing Communities beteiligen, um damit weitere Innovationen und die allgemeine Weiterentwicklung der Cloud zu fördern, wie Björn Goerke, Executive Vice President Products and Innovation Technology bei SAP, in einer Pressemeldung verlauten ließ. Bisher haben sich die Walldorfer bereits als normales Mitglied an dem Platform-as-a-Service(PaaS)-Projekt Cloud Foundry beteiligt und in diesem Zuge im Dezember 2013 in Zusammenarbeit mit Pivotal – einem Spin-off von VMware – einen Cloud Foundry Service Broker für SAP Hana veröffentlicht. Hiermit lassen sich die In-memory-Funktionen von SAP Hana in Cloud-Foundry-basierten Applikationen nutzen. Die Beteiligung wird SAP in Zukunft intensivieren und das Projekt als Foundation-Mitglied mit Platinumstatus unterstützen. Mit HP, IBM, Intel, VMware und Ericsson befindet sich SAP dort in elitärer Gesellschaft.

Im Umfeld von OpenStack will SAP auf die Community zugreifen, um von den bisherigen Entwicklungen zu profitieren,

aber um ebenfalls selbst zur Erweiterung der Code-Basis beizutragen. Die Beteiligung hat insbesondere das Ziel, OpenStack-Entwicklungen für geschäftliche Szenarien voranzutreiben und die eigenen Erfahrungen bei der Verwaltung von Cloud-Infrastrukturen für Unternehmen mit einfließen zu lassen. In Sachen Cloud-Infrastrukturen wird SAP von der OpenStack Community allerdings noch bedeutend mehr lernen, als das Unternehmen in der Lage ist, dazu beizutragen.

OpenStack wächst und gedeiht

SAPs OpenStack-Engagement kommt nicht ganz unerwartet. Das Momentum der Open-Source-Cloud-Infrastruktursoftware bleibt konstant auf einem hohen Niveau. Neben der stetigen Verbesserung der Technologie (aktuelles Release: Icehouse) steigt ebenfalls die Adaptionsrate bei den Unternehmenskunden kontinuierlich an. Dies zeigt sich im weltweiten Wachstum der OpenStack-Projekte. Zwar stieg die Anzahl der neuen Projekte von Q2 auf Q3/2014 nur noch um 30 Prozent an (Steigerung von Q1 auf Q2/2014: 60 Prozent), trotzdem ist die Attraktivität weiterhin ungebrochen.

Dabei sind On-premise Private Clouds mit Abstand das bevorzugte Deployment-Modell. Im Q2/2014 zählte die OpenStack Foundation weltweit 85 Private-Cloud-Installationen. Im Q3 wuchs die Anzahl bereits auf 114 an. Die Anzahl der weltweiten OpenStack Public Clouds stieg nur noch um 7 Prozent an. Im Vergleich dazu lag das Wachstum von Q1 auf Q2/2014 bei 70 Prozent. Mit 57 Prozent zeigten Hybrid-Cloud-Projekte das größte Wachstum. Für die kommenden 12 Monate erwartet Crisp Research ein 25-prozentiges Wachstum OpenStack-basierter Enterprise Private Clouds.

René Büst ist Senior Analyst und Cloud Practice Lead bei Crisp Research mit dem Fokus auf Cloud Computing und IT-Infrastrukturen. Seit über 16 Jahren konzentriert er sich auf den strategischen Einsatz der Informationstechnologie in Unternehmen und setzt sich zudem mit dem IT-Einfluss auf die Gesellschaft sowie disruptiven Technologien auseinander. Der Diplom-Informatiker und M.Sc. bloggt regelmäßig auf CloudUser.de.

Was hat das SAP-Engagement bei OpenStack und Cloud Foundry zu bedeuten?

Wenn ein großer Tanker wie eine SAP sich an jungen und dynamischen Communities aus der Open-Source-Szene beteiligt, dann darf diesen Projekten durchaus eine hohe Bedeutung zugesprochen werden. Insbesondere OpenStack hat sich damit endgültig zum Schwergewicht unter den Open-Source-Cloud-Infrastrukturlösungen gemausert. Aber nicht nur für die Communities hat das Engagement einen hohen Stellenwert. Auch für SAP handelt es sich dabei um einen strategisch wichtigen Schritt, um sich in Zukunft unabhängiger gegenüber Infrastrukturanbietern wie VMware oder Microsoft aufzustellen.

SAP gehört zu den größten Workloads in der Unternehmens-IT und wird von dem Großteil der Anwender auch weiterhin selbst in On-premise-Infrastrukturen betrieben. Mit der steigenden Bedeutung von Cloud-Umgebungen und dem wachsenden Einfluss von Open Source muss vor diesem Hintergrund die Rolle von VMware- und Microsoft-Umgebungen hinterfragt werden, die früher bevorzugt als Infrastrukturbasis zum Einsatz gekommen sind.

Insbesondere aus finanzieller Perspektive leistet OpenStack einen entscheidenden Beitrag, indem sich mit dem Open Source Framework die Kosten für den Aufbau und Betrieb einer Cloud-Infrastruktur signifikant reduzieren lassen. Die Lizenzkosten für aktuelle Cloud-Management- und Virtualisierungslösungen des gesamten Cloud-TCO liegen etwa bei 30 Prozent. Das bedeutet, dass zahlreiche renommierte Softwarehersteller wie Microsoft und VMware mit dem Lizenzverkauf entsprechender Lösungen einen guten Umsatz erzielt haben. Mit OpenStack erhalten IT-Entscheider jetzt die Gelegenheit, die Provisionierung und Verwaltung ihrer virtuellen Maschinen und Cloud-Infrastrukturen mit OpenStack vorzunehmen. Hierzu stehen kostenlose Community Editions wie auch professionelle Distributionen für den Unternehmenseinsatz inklusive Support zur Verfügung. In beiden Fällen Alternativen, um die Lizenzkosten für den Betrieb der Cloud-Infrastrukturen deutlich zu senken. Mit OpenStack halten IT-Entscheider damit ein nicht zu unterschätzendes Druckmittel gegen Microsoft und VMware in der Hand.

Es handelt sich somit um einen klugen Schachzug von SAP, indem die Kunden in Zukunft weitere Optionen für den Einsatz offener Cloud-Architekturen erhalten und die eigene Rolle und das Ansehen in der Open-Source-Gemeinde damit gestärkt wird.

Implikationen für den SAP-Anwender

Neben den Vorteilen, die sich dadurch für SAP ergeben, wirkt sich die strategische Entscheidung ebenfalls auf die Anwender aus. Abseits der Minimierung von Lizenzkosten auf Infrastrukturebene lässt sich mit dem Einsatz von OpenStack die Plattformunabhängigkeit erhöhen und damit die Herstellerabhängigkeit (Vendor Lock-in) verringern. Die offene Architektur und Schnittstellen ermöglichen die Integration mit bestehenden Systemen und sorgen für eine bessere Interoperabilität. Gleichzeitig dürfte SAP für einen starken Einflussfaktor stehen, um die Interessen ihrer Kunden in der Open Source Community zu vertreten.

Allerdings, der zentrale Aspekt, den SAP-Anwender kritisch hinterfragen müssen, ist, ob SAP in der Lage ist, OpenStack so zu unterstützen, dass sie ihre Private Clouds auch für den SAP-Betrieb einsetzen können. Hierfür darf es keine proprietäre SAP-OpenStack-Version geben. Stattdessen muss SAP auf den aktuell durch die Community unterstützten Releases oder auf professionellen Distributionen betrieblen werden können. Kurzum muss sich SAP ohne großen Aufwand auf bereits vorhandenen OpenStack-Infrastrukturen ausrollen lassen. Zwar hat SAP bisher viel Erfahrung im Linux-Umfeld sammeln können. Beim Thema OpenStack sind die Walldorfer allerdings sehr spät dran. Schlussendlich ist es für die Anwender von entscheidender Bedeutung, ob SAP ein großer Contributor von OpenStack werden kann und somit einen direkten Einfluss auf die Community erhält. In diesem Zusammenhang wäre es ein wichtiger Schritt, Mitglied der OpenStack Foundation zu werden und das Engagement damit offiziell zu unterstreichen. Abschließend stellt sich die Frage, ob ein ergrauter Silberücken, der mit ständigen Selbstzweifeln im Cloud-Bereich zu kämpfen hat (das Business-by-Design-Desaster; ständige Wechsel in der Cloud-Führungsriege; der Weggang von Lars Dalgaard), mit attraktiven, dynamischen und aufstrebenden Jungtieren mithalten wird.

Mit dem Engagement in der Cloud Foundry Community und einer Vielzahl von Initiativen, um die Hana-Cloud-Plattform für Entwickler von neuen Workloads interessant zu machen, befinden sich SAP und Goerken (als ehemaliger Entwickler und Softwarearchitekt) auf einem guten Weg. Ob die SAP allerdings wieder zum Magneten der jungen innovativen Softwareentwickler werden wird, das bleibt abzuwarten.

www.crisp-research.com

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

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

www.cormeta.de

Ixos-Mitgründer Hans Strack-Zimmermann baut mit Brainloop das Next-Generation-DMS/ECM

Die Wahrheit liegt in den Dokumenten

Hans Strack-Zimmermann, Ixos- und Brainloop-Mitgründer, stand dem E-3 Magazin für eines der seltenen Interviews exklusiv zur Verfügung. Sein Motto: Die Wahrheit liegt nicht in den technischen Systemen, sondern in den Dokumenten selbst. Aber man muss die Dokumente finden.

Um das beste Archiv- und Verwaltungssystem zu bauen, muss man verstehen, was die Qualität und den Wert eines Dokuments ausmacht. Hans Strack-Zimmermann, Aufsichtsratsvorsitzender und Mehrheitseigentümer der Brainloop AG, hat ein Leben lang über den korrekten Umgang, die Art und Verwendung von digitalisierten Dokumenten nachgedacht. Er hat eine Philosophie der sicheren Speicherung, Bearbeitung und Bereitstellung von Geschäftsdokumenten entwickelt, die er nun auch bei Brainloop einsetzt. Das Unternehmen bietet ein innovatives Datenmanagementsystem (DMS) in Form eines virtuellen Datenraums an. Heute werden die Dokumente, die kollaborativ zur Verfügung stehen sollen, vor der Firewall bereitgestellt. Dies braucht völlig neue Sicherheitskonzepte.

E-3: Sie sind schon so lange in der IT, haben Sie denn überhaupt noch die Anfangserfolge im Kopf?

Hans Strack-Zimmermann: Mein erstes Patent habe ich 1969 an der TU München entwickelt, das ist mir noch sehr präsent: ein Lochstreifenleser, der mit Licht abtastete. Die Erfindung wurde u. a. von Siemens übernommen. Daran können Sie erkennen, wie lange meine Erfahrung in der Computerindustrie zurückreicht.

E-3: Sie waren bei Siemens, doch irgendwann kam SAP ins Spiel ...

Strack-Zimmermann: Noch während meiner Zeit bei Siemens, also vor der Gründung der Ixos, hörte ich erstmals von der SAP. Ab 1983 steuerte ich bei Siemens die neue Kleinrechner-Entwicklung, die mit einem Unix-Betriebssystem ausgerüstet wurde. Der Name Sinix ist sicher noch bekannt. Zuvor hatte ich in der Produktplanung für Siemens BS2000-Systeme gearbeitet. Wir mussten uns natürlich umschaun, welche



Hans Strack-Zimmermann ist Mitgründer von Ixos und Brainloop.

Anwendungssoftware es für diese Mainframe-Systeme gab. Hier stieß ich dann das erste Mal auf SAP R/2. Das Nachfolgesystem SAP R/3 wurde dann schon auf Unix-Systemen entwickelt und lief also auch auf den Sinix-Systemen. So gab es dann auch den ersten Kontakt zu Hasso Plattner und Gerd Oswald.

E-3: Auf Siemens folgte Ixos, wie kam das zustande?

Strack-Zimmermann: Siemens baute als Generalunternehmer auch große Archivsysteme und die 1988 von mir mitgegründete Ixos war als Subunternehmer mit dabei. Damals wollte jeder Kunde ein maßgeschneidertes Archivsystem als eigene Anwendung haben. Mich hat allerdings immer gestört, dass das ein Projektgeschäft und kein Produktgeschäft war.

E-3: Es gab damals nur wenige Standards?

Strack-Zimmermann: Die erste Standardisierung kam im Unix-Geschäft durch X/Open. Ich habe bei Siemens an die-

sen Standardschnittstellen mitgearbeitet und wir haben bei der Ixos sehr von der zunehmenden Standardisierung profitiert. Das wollte ich auch für die Archivsysteme.

E-3: Und wie ging es bei Ixos weiter?

Strack-Zimmermann: Wir beschlossen, unsere Archivtechnologie an eine Standard-Anwendungssoftware anzudocken. Wir wollten unsichtbar werden und uns in den Maschinenraum einer Standardanwendung mit Standardschnittstellen zurückziehen. Die aufwändigen Kabinen und eleganten Salons des Kreuzfahrtschiffes überließen wir der Reederei SAP, die dann ja auch in allen Häfen der Welt anlegte. Wir schipperten im Bauch des Schiffes mit. SAP suchte nach Komponenten, die ihr eigenes System ergänzten. Gemeinsam haben wir die Schnittstelle ArchivLink entwickelt, die bis heute in SAP R/3 integriert ist. Unser Ziel war, alle betriebswirtschaftlichen Dokumente in den SAP-Transaktionen sichtbar zu machen. Wir brachten alles auf einem hochauflösenden Bildschirm zusammen.

E-3: Wie war die Zusammenarbeit mit SAP?

Strack-Zimmermann: SAP wollte weltweit an die Erfolge in Deutschland anknüpfen und stellte sich international auf. Wir hatten nicht das Kapital für eine weltweite Expansion. SAP beteiligte sich mit 10 Prozent an der Ixos, sodass wir der im internationalen Geschäft erfolgreichen SAP folgen konnten. Drei Jahre später erzielte Ixos bereits 50 Prozent des Umsatzes in den USA. Die Zusammenarbeit mit SAP war sehr eng, sodass es vor dem Börsengang der Ixos auch die Diskussion gab, ob SAP uns übernehmen wollte. Doch die Preisvorstellungen lagen zu weit auseinander und Ixos ging direkt aufs Parkett.

E-3: Gab es weitere Aktivitäten mit Walldorf?

Strack-Zimmermann: Wir haben mitgeholfen, R/3 auf Windows NT erfolgreich zu machen, und den ersten Zugriff aus dem Internet über Web-Browser auf das R/3-System hat ebenfalls Ixos gebaut. Daran war sicher auch das gute Verhältnis zu einer Reihe von SAP-Vorständen beteiligt. Es gab ein interessantes technisches Konkurrenzverhältnis zwischen Hasso Plattner und mir, das aber eher positiv wirkte.

E-3: Was ist die Lehre aus dieser Zeit bei Ixos in Zusammenarbeit mit SAP?

Strack-Zimmermann: Ich bin nach wie vor der Überzeugung, dass Dokumentenmanagementsysteme alle für den Geschäftsvorfall relevanten Dokumente direkt an den Arbeitsplatz bringen müssen. Man muss häufig auf die Originaldokumente zurückgreifen, die ja die Grundlagen für die Transaktionen sind. Und es gibt noch einen weiteren Faktor, meistens arbeitet man mit anderen zusammen. Wenn es nun ermöglicht wird, dass alle Beteiligten die gleichen Unterlagen zur Verfügung haben und sie diese gleichzeitig ansehen können, dann ist die Zusammenarbeit wesentlich einfacher. Dieser gemeinsame Zugriff macht ein kollaboratives Arbeiten erst effizient! Denn zu oft reden Geschäftspartner miteinander, die einen unterschiedlichen Aktenstand haben.

E-3: Diese Erkenntnis hat dann zu weiteren Entwicklungen geführt?

Strack-Zimmermann: Bessere Zusammenarbeit geht nur über gemeinsames betriebswirtschaftliches Verständnis. Heute werden viel mehr digitale Dokumente zwischen Geschäftspartnern ausgetauscht und es wird gemeinsam darauf zugegriffen. Dafür mussten neue Lösungen gefunden werden.

E-3: Was fehlte denn den bisherigen Systemen?

Strack-Zimmermann: Grundsätzlich liegen Geschäftsdokumente einer Firma hinter der Firewall. Wenn man aber kollaborativ zusammenarbeiten will, dann ist die Firewall ein echtes Hindernis. Zugriffe von außen lässt kein Systemadministrator zu. Meist behelfen sich die Nutzer dann durch den Versand der Dateien per E-Mail-Anhang oder sie verwenden Filesharing-Systeme. Das ist natürlich eine Katastrophe, denn jede Kopie des Dokuments kann dadurch irgendwohin abfließen. Die Hoheit über das Dokument und der Originalcharakter gehen verloren. Schließlich kann keiner über das Mail-System des Empfängers wachen. Zum anderen entstehen so unterschiedliche Versionen eines Dokuments. So organisiert man Chaos. Keiner weiß mehr, wo welche Version im Umlauf ist.

E-3: Sie sind Aufsichtsratsvorsitzender von Brainloop, ein Unternehmen, das sich auf dieses Thema spezialisiert hat, oder?

Strack-Zimmermann: Die Idee hinter Brainloop war, ein DMS zu bauen, das für die Zusammenarbeit und die gemeinsame zentrale Ablage von Dokumenten konzipiert ist. Die Dokumente werden vor die Firewall gestellt und dadurch firmenübergreifende Geschäftsprozesse unterstützt. Die Herausforderung ist es, ein solches Dokumentensystem sicher zu machen. Das System muss einfach zu bedienen und zu erlernen sein. 2003 war das System fertig – mit der Eigenschaft, dass es den geschützten Dokumentenaustausch vor der Firewall ermöglicht und dass wir es im SaaS-Modell anbieten können. Anfangs war die Skepsis groß, denn wer gibt schon freiwillig seine schützenswerten Dokumente nach außen? Die Akzeptanz kam zunächst von den großen Dax-Konzernen, weil dort das größte Bedürfnis zur Zusammenarbeit mit Externen bestand, etwa mit Wirtschaftsprüfern, Anwälten und Aufsichtsräten.

E-3: Ihre eigenen Ansprüche treiben Sie, steckt noch mehr dahinter?

Strack-Zimmermann: Von uns kommt das Know-how, aber von den Kunden kommen die Geschäftsprozesse. Wir geben den Kunden ein sicheres und leicht bedienbares Grundsystem, das den modernen Compliance-Anforderungen genügt, auch in Zeiten von NSA und Co. Eine große Gefahr ist heute der Abfluss von Know-how über E-Mail-Attachments oder offene Filesharing-Systeme wie beispielsweise Dropbox. Alle Dokumente, die Regeln unterliegen, die veredelt werden müssen oder eine verifizierbare Nachverfolgung brauchen, sind für uns eine Herausforderung und Antrieb. Rechtsverbindliche Enterprise-Dokumente sind unsere Spezialität.

www.brainloop.de

TDS. Die Haltbar- Macher.



Benjamin Schweizer,
Principal IT Engineer

Kai Lunke,
Fachbereichsleiter
Collaboration

Von klassischer Archivierung zu modernem Enterprise Content Management.

Archivierung ist Pflicht. Doch immer komplexere gesetzliche Anforderungen machen sie zunehmend zur Last. Wir helfen Ihnen bei der Umsetzung einer rechtskonformen Archivierungsstrategie.

Und noch mehr: Als IT-Komplettdienstleister mit viel Erfahrung mit SAP, Microsoft oder SAPERION gestalten wir mit Ihnen ein **modernes Enterprise Content Management**. So wird aus klassischer Archivierung ein **effizientes Informationsmanagement** – von A wie Archivierung bis V wie Vernichtung. Und aus der Pflicht machen Sie die Kür.

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



Überblick schaffen

Unbeliebt, aber notwendig

Dokumentation ist ein Reizwort für viele Softwareentwickler. Besonders im regulierten Umfeld wie Pharma, Medizintechnik ist eine lückenlose Dokumentation aller Eigenentwicklungen Grundvoraussetzung für deren Produktivsetzung.

Von Jörg Hofmann und Philip Guthardt, Pikon



Jörg Hofmann ist Gründer und Vorstand von Pikon Deutschland. Innerhalb des Pikon-Vorstands ist er für die Themen Finanzen und Technologie verantwortlich. Er verfügt über eine 20-jährige Erfahrung im Thema der prozessorientierten Einführung von SAP-Systemen.



Philip Guthardt arbeitet seit 2013 als Software-Entwickler bei Pikon. Der studierte Physiker spezialisierte sich auf die objektorientierte Entwicklung mit ABAP Objects und WebDynpro, ehe er die Verantwortung für die Konzeption und Realisierung des Dokumentationsgenerators übernahm.

zur Entwicklung laufen. Ideal wäre daher eine systeminterne Dokumentation, die zusätzlich in einem zentralen externen Dokument gesammelt wird. Dies ist aber sehr aufwändig. Abhilfe schafft hier beispielsweise der Dokumentationsgenerator von Pikon. Mit ihm kann man automatisch eine technische Dokumentation zu ABAP/ABAP-OO-Entwicklungen erstellen.

Als Einstieg gibt man ein komplettes Entwicklungspaket, einen Transportauftrag oder einzelne Objekte an. Das Programm ermittelt dann alle Repository-Objekte, die zu dieser Entwicklung gehören. Welche Objekte berücksichtigt werden, ist per Customizing einstellbar. Nun wird eine Art „Inventarliste“ aller Objekte in einem einstellbaren Word- oder Word-XML-Template ausgegeben. Hat der Entwickler die Objekte direkt in SAP über Langtexte dokumentiert, so kann diese Dokumentation ebenfalls nach Word übertragen werden. Somit muss der Entwickler nur einmal dokumentieren, und zwar direkt im SAP System. Die externe technische Dokumentation erstellt der Dokumentationsgenerator auf Knopfdruck für ihn. Damit ist auch gewährleistet, dass interne und externe Dokumentation stets auf dem gleichen Stand sind. Darüber hinaus gibt es eine zentrale Dokumentation. Das Unternehmen setzt das Tool bislang nur in eigenen Entwicklungsprojekten ein, um den Kunden unmittelbar nach Abschluss eine vollständige technische Dokumentation zu liefern. Es zeigte sich, dass das manuelle Erstellen einer solchen Dokumentation bei komplexen Projekten ein bis zwei Tage benötigt. Der Dokumentationsgenerator löst diese Aufgabe in wenigen Minuten.



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

PIKON
International
Consulting Group

IT-Compliance und Wirtschaftsprüfer stellen hohe Anforderungen an Dokumentationen. Auch IT-Verantwortliche sollten ein hohes Interesse an der korrekten und vollständigen Dokumentation von Eigenentwicklungen haben, da ansonsten das Wissen nur in den Köpfen der Entwickler vorliegt. Hierdurch entstehen Abhängigkeiten, die bei Personalfluktuations erhebliche Wartungsprobleme verursachen. Besonders unbeliebt ist die technische Dokumentation von Programmen, bei der alle Komponenten einer Entwicklung (wie z. B. Programme, Klassen, Tabellen, Datenelemente) aufgelistet werden müssen und deren Sinn erklärt werden muss.

SAP bietet die Möglichkeit, Dictionary-Objekte direkt im System zu dokumentieren, davon wird in der Praxis jedoch wenig Gebrauch gemacht. Das liegt daran, dass zusätzlich eine systemexterne Dokumentation z. B. in Microsoft Word gefordert wird, damit alle Informationen an einer Stelle verfügbar sind. Da dieser Doppelaufwand verständlicherweise gescheut wird, wird in der Regel entweder nur in SAP oder nur in einem externen Dokument (oder im schlimmsten Falle gar nicht) dokumentiert.

Alle drei Szenarien sind schlecht

Liegt überhaupt keine Dokumentation vor, ist es für einen Dritten nur mit sehr hohem Aufwand möglich, sich in die Programme anderer Programmierer einzuarbeiten. Dies geht dann nur über ein umständliches „Reverse Engineering“, also den Versuch, durch Analyse des Codings auf die Zusammenhänge zurückzuschließen. Bei komplexen Programmen ist der Aufwand dafür so hoch, dass eine komplette Neuentwicklung häufig billiger ist.

Eine rein systeminterne Dokumentation macht es einem Externen (z. B. Prüfer) schwer, sich schnell einen Überblick über die Bestandteile des Programms und seiner Dokumentation zu verschaffen. Daher ist in der Regel ein zentrales, externes Dokument verpflichtend. Wird nur systemextern dokumentiert, so bietet ein Word-Dokument einen guten Überblick und kann ein schneller Einstieg in das Verständnis eines Programms/Programnteils sein. Trotzdem ist die Dokumentation innerhalb des Systems gerade bei der Analyse des Codings sehr nützlich. Außerdem kann die systeminterne Dokumentation parallel



Umfrage: Wo steht Hana?

Hana ist das Paradigma in Walldorf und wird mantrahaft von jedem SAP-Mitarbeiter vorgebetet. Die Community und der Bestandskunde stehen staunend davor und fragen sich, ob sie soeben die größte IT-Revolution aller Zeiten versäumen.

Wir wollen es jetzt ganz genau wissen:

Am **Donnerstag, 10. Juli**, starten wir gemeinsam mit Universitätsprofessor Alfred Taudes und seinem Start-up die **größte jemals organisierte Befragung der deutschsprachigen SAP-Community**.

Wer mitmacht, gewinnt! Jede Antwort wird nach mathematischen Algorithmen zu einer einzigartigen Hana-Marktlankarte verarbeitet.

Diese **Landkarten** dienen dann jedem zur Orientierung in einer immer komplexer werdenden IT-Landschaft. Somit ist es besonders wichtig, dass auch wirklich jeder aus der SAP-Community mitmacht:

Anwender, Berater, Studenten und Professoren, Partner und auch SAP-Mitarbeiter; je mehr Mitglieder aus der deutschsprachigen SAP-Community sich beteiligen, desto präziser und aussagekräftiger wird die Landkarte.

Jetzt geht es los: Ab Donnerstag, 10. Juli, ist die Webseite für die Umfrage online. Bitte vormerken, weitererzählen und mitmachen. Im E-3 September soll es die ersten Ergebnisse geben. **Danke!**

hana.e-3.de





© Julien Tromeur, Shutterstock.com

Community Short Facts

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

Globales

Partnerprogramm

Trend Micro, ein IT-Sicherheitsanbieter aus Japan, hat ein weltweites Partnerprogramm gestartet. Es kombiniert die Stärken der bisher regional ausgerichteten Partnerprogramme, um den über 50.000 Vertriebspartnern weltweit schnellere und gewinnbringendere Geschäftsabschlüsse zu ermöglichen. Den Kern des neuen Programms bilden die Möglichkeiten, die Lösungen von Trend Micro mit Angeboten der strategischen Alliance-Partner des japanischen IT-Sicherheits Herstellers zu bündeln und dadurch den Kundennutzen zu erhöhen – größere Umsatz- und Gewinnchancen für die Vertriebspartner inklusive. Die Einführung des neuen Channelprogramms soll bis zum ersten Quartal 2015 abgeschlossen sein. „Wir haben unsere bestehenden Partnerprogramme umfassend evaluiert und daraus Best Practices abgeleitet, die weltweite Gültigkeit haben, um auf dieser Basis eine gemeinsame Struktur für ein zentrales und kohärenteres Programm zu schaffen. Im Rahmen dieser Struktur können unsere Partner ihr Umsatzwachstum beschleunigen“, betont Martin Ninnemann, Director Channel Sales DACH bei Trend Micro. **trendmicro.de**

Integration Hybris in SAP-Landschaft

SAP-Partner Sybit bietet mit ihren neuen Festpreispaketen ab sofort die nahtlose Integration der E-Commerce-Plattform Hybris in die SAP-Landschaft. Das IT-Beratungsunternehmen adressiert damit Kunden, die bereits SAP ERP oder SAP CRM im Einsatz haben. Laut Sybit umfassen die modular aufgebauten und flexibel kombinierbaren Pakete folgende Integrationsszenarien: Austausch von Material- und Kundendatensammlungen, Auftragsanlage, kundenindividuelle Preisfindung, Angebotsmanagement, Servicefunktionalitäten, Produktregistrierung und Variantenkonfiguration. „Für die Kommunikation zwischen Hybris-Frontend und SAP-Backend verwenden wir praxiserprobte Standardschnittstellen von SAP ERP/CRM. So kommt die Implementierung ohne individuelle Programmierung aus, wodurch wir unseren Kunden beispielsweise bei Release-Wechseln zusätzliche Aufwände ersparen“, erläutert Fabian Huber, Teamleiter SAP CRM E-Commerce. **hybris-sap.sybitonline.de**

Contract2Go auf SAPUI

Seit rund zwei Jahren hat Gicom eine mobile Softwarelösung Con-

tract2Go für das Konditions- und Verhandlungsmanagement für das Apple iPad unter Xcode entwickelt. In der Zwischenzeit hat sich das Angebot an Plattformen, wie beispielsweise iOS, Android oder Windows 8, deutlich in die Breite entwickelt und die Anwendung wird nun den Marktgegebenheiten angepasst. Der Anbieter hat sich entschieden, zukünftig für die mobilen Lösungen und SAP-Desktop-Entwicklungen SAPUI5, welches auf JavaScript basiert, zu verwenden. So können in Zukunft die Lösungen für die Vorbereitung und Durchführung von Einkaufsverhandlungen im Handel auf allen Endgeräten, unabhängig vom Betriebssystem, angewendet werden. Für die Kunden bedeutet dies, dass sie damit nicht mehr an eine spezielle Hardware und Betriebssystem gebunden sind. Die mobilen Softwarelösungen für Handelsware, Fashion und Eigenmarken können damit ab September 2014 auch auf bereits vorhandenen Endgeräten, einschließlich Notebooks, genutzt werden. **gicom.org**

Umsatzplus bei Cortility

Plus 20 Prozent beim Umsatz und Markterfolge mit CRM lassen



Klaus Nitschke, Geschäftsführer von Cortility: „Effizienz ist der Treiber.“

den SAP-Partner Cortility zuversichtlich nach vorn schauen. Effizienz ist gefragt: Daher werden CRM und Common Layer im neuen Geschäftsjahr Impulse geben. „Den Fokus auf die Bedürfnisse des Kunden und der Fachabteilungen zu richten ist auch bei vorkonfigurierten Lösungen wie SAP CRM Rapid Deployment Solution wichtig“, betont Klaus Nitschke, Geschäftsführer von Cortility. Und auch mit Add-ons, die den Nutzen von Standardsoftware erhöhen, habe Cortility überzeugen können. Bei den Kunden aus der Energiewirtschaft seien diese beiden Stärken im vergangenen Geschäftsjahr besonders beachtet gewesen. „Außerdem stehen diese Kunden vor der Frage, auf Common Layer umzusteigen –

da zählt in der Beratung und später in der Umsetzung natürlich unser Branchen-Know-how“, betont er. Sehr erfreulich habe sich das Geschäftsjahr bei den wirtschaftlichen Kenngrößen entwickelt: „Unser Umsatz stieg um rund ein Fünftel auf 5,4 Millionen Euro.“ **cortility.de**

New York Life setzt auf SAP

New York Life, eine der größten Lebensversicherungsgesellschaften weltweit, wird mithilfe von SAP seine Finanzprozesse unternehmensweit umgestalten, um die gesamte Unternehmensstrategie zu optimieren. Das Unternehmen plant, seine Prozesse im Middle- und Backoffice mit den Analyseanwendungen von SAP Insurance Analyzer auf Hana-Basis auf einer integrierten Plattform zusammenzufassen. Entscheider im Finanzbereich sollen dadurch wichtige Informationen für langfristige Strategien erhalten, die sich maßgeblich auf die Leistungsfähigkeit des Unternehmens auswirken – zum Beispiel in den Bereichen Fusionen und Übernahmen, Finanzierung und Kapitalmarkt. Der entsprechende Vertrag wurde im März 2014 unterzeichnet. „Die Versicherungs-

branche verändert sich schneller als je zuvor“, sagte Randy Gonzalez, Vice President und Head of Finance Transformation bei New York Life. „Um nicht den Anschluss zu verlieren, benötigen wir eine Technologie, die es uns ermöglicht, umzudenken und auch in Zukunft effizient zu wirtschaften, Informationssilos zu vermeiden und strategische Entscheidungen für das Unternehmen zu treffen. SAP Insurance Analyzer nutzt Hana und bietet uns mehr Flexibilität und wichtige Erkenntnisse in Echtzeit.“

sap.com
newyorklife.com

HCM für Genossenschaftsbanken

Ratiodata und Peras planen die Entwicklung eines gemeinsamen, strategischen Produktes für das genossenschaftliche Organisations- und Personalmanagement. Im Rahmen dieser Kooperation soll eine Zusammenführung der beiden bisherigen, auf SAP HCM basierenden, Lösungen geno.PM und VR-Personal sowie eine gemeinsame Weiterentwicklung zu einem bundesweit einheitlichen Personalmanagement-System für VR-Banken erfolgen. „Unter strategischen Aspekten begrüßen wir als Spitzenverband der genossenschaftlichen Kreditwirtschaft in Deutschland diese Kooperation zur Schaffung einer Lösung für alle Genossenschaftsbanken sehr“, so Andreas Martin, Vorstandsmitglied des BVR. Durch die aus der Kooperation resultierende Steigerung der technischen und personellen Ressourcen forcieren beide Unternehmen die Entwicklung einer, kernbankunabhängigen

Personalmanagement-Lösung, die Genossenschaftsbanken bundesweit Investitionssicherheit gibt.

ratiodata.de
peras.de

T-Systems vertieft Hana-Partnerschaft

Die Telekom-Tochter T-Systems und SAP planen, bei der Bereitstellung und Vermarktung rund um Hana und Cloud-Lösungen von SAP zusammenzuarbeiten. Dabei können Kunden der SAP von den langjährigen Cloud-Kompetenzen und der Rechenzentrumsinfrastruktur der T-Systems profitieren. Kunden der T-Systems können künftig das neue Angebot Dynamic Services for Hana variabel nutzen, ohne dabei in ihre IT-Infrastruktur investieren zu müssen. „Unsere Kunden können mit uns leicht und unkompliziert in die neue Hana-Welt einsteigen. Wir können IT-Abteilungen eine schnelle, kosteneffiziente Implementierung und vor allem anpassungsfähige Dienste anbieten“, sagt Dr. Ferri Abolhasan, Geschäftsführer T-Systems. „Als zertifizierter Anbieter für Hosting Services für die Hana Enterprise Cloud haben wir in den letzten Monaten in die Integration und den Betrieb von Hana-basierten Lösungen in der T-Systems Dynamic Services Cloud investiert. Damit können wir unseren Kunden jetzt alle Vorteile von Hana ermöglichen: Big-Data-Analysen in Echtzeit und verbunden mit der Leistungsfähigkeit von Hana und der Einfachheit und Flexibilität der Cloud – auf der Basis unserer hochperformanten und sicheren Infrastruktur.“

t-systems.de
sap.com

Gisa stiftet Forschungspreis

Der IT-Komplettanbieter Gisa hat erneut den renommierten „L. V. Kantorovic Forschungspreis“ für die beste Dissertation des wirtschaftswissenschaftlichen Bereichs der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (MLU) gestiftet. Die Auszeichnung des Instituts für Unternehmensforschung und Unternehmensführung (IFU) an der MLU kürt seit 2000 die besten wirtschaftswissenschaftlichen Arbeiten. Der Kantorovic-Forschungspreis für die beste Dissertation ging in diesem Jahr an Dr. Thomas Wöhner. Michael Krüger, Geschäftsführer von Gisa, und Dr. Axel Stolze, Geschäftsführer des IFU, überreichten den Preis am 20. Juni im Rahmen einer feierlichen Vergabe in der Aula der Universität. Benannt ist die Auszeichnung nach Leonid Witaljewitsch Kantorovic, dem Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften aus St. Petersburg. Die hallesehe Universität arbeitete bis zu seinem Tod im Jahr 1986 eng mit ihm zusammen und verlieh ihm 1984 die Ehrendoktorwürde.

gisa.de
ifu.wiwi.uni-halle.de

Biometrie schützt SAP-Daten

Die Kosten, die Unternehmen durch Datenbetrug oder -missbrauch entstehen, wachsen kontinuierlich. Fujitsus neue biometrische Authentifizierungslösung ermöglicht einen sicheren Datenzugriff in IT-Umgebungen, die für den Betrieb von SAP-Anwendungen ausgelegt sind. PalmSecure ist eine biometrische Authentifizierungslösung, die einen Benutzer anhand des Scans seiner Handve-



» Unternehmen sollten wesentlich strengere Sicherheitsverfahren einsetzen wie zum Beispiel eine zuverlässige biometrische Authentifizierung. «

Thomas Bengs, Head of Security Solutions, Fujitsu.

nenmuster identifiziert. In Kombination mit der Anwendung BioLock von Realtime ist PalmSecure eine äußerst zuverlässige Lösung, die einen unautorisierten, nicht biometrisch verifizierten Datenzugriff verhindert und Daten damit vor unerlaubtem Zugriff schützt. So führt beispielsweise die biometrische Authentifizierung dazu, dass jeder Anwender für die Rechnungen haftbar ist, die er ausgestellt hat, oder für Finanztransaktionen, die durch ihn ausgeführt wurden. Im Einzelhandel verhindert PalmSecure unautorisierte Rabatte, gefälschte Warengutschriften und Passwortmissbrauch, da sich Angestellte nicht mehr hinter einem generischen Passwort oder Log-in verstecken können.

fujitsu.com
realtimigroup.de

Top-Innovator

MID, ein Anbieter von Modellierungstools, wurde beim

Top-100-Award erneut als eines der innovativsten Unternehmen des deutschen Mittelstands ausgezeichnet. Seit über 20 Jahren steht das „Top 100“-Siegel für Innovationskraft, Wissensdurst und Teamgeist. Ranga Yogeshwar, Mentor des Programms, kürte im Rahmen des Deutschen Mittelstands-Summit in Essen die Gewinner der Awards. Die Nürnberger Ideenschmiede MID gehört erneut zu den Top-Innovatoren. MID-Geschäftsführer Jochen Seemann nahm die Auszeichnung entgegen. „Wir freuen uns über die Ehrung. Diese bestätigt uns auf unserem Weg, Trends durch neueste technologische Entwicklungen vorwegzunehmen und so neuartige Lösungen zu schaffen“, so Seemann. Die Innovationsforscher ermittelten in einem anspruchsvollen Auswahlverfahren aus rund 250 Bewerbungen die innovativsten Un-

ternehmen Deutschlands. Im Mittelpunkt der Untersuchung standen dabei Innovationsmanagement und -erfolg.

top100.de
mid.de

Cloud Solution Partner

Das Systemhaus Gis hat einen Cloud-Solution-Partnervertrag mit SAP unterschrieben. Damit ist das Systemhaus offizielles Mitglied im Partner Ecosystem der SAP. „Die Partnerschaft mit SAP eröffnet uns neue, erfolgversprechende Potenziale in der vertrieblichen Zusammenarbeit. Insbesondere erschließt sich uns dadurch das internationale Netzwerk von SAP. Auch im Bereich ‚Entwicklung‘ erwarten wir eine noch intensivere Kooperation und Unterstützung mit und seitens SAP“, zeigt sich Bernd Heselmann, Geschäftsführer Gis, Initiator und Verantwortlicher für die Entwicklung der +Maintenance Solution, einer Cloud App für SAP Business ByDesign, zufrieden. Zuvor Mitglied im SAP-Extended-Business-Programm hat Gis 2013 mit der +Maintenance Solution eine Add-on-Lösung für das Instandhaltungsmanagement von Anlagen, Maschinen und Gebäuden für die Business ByDesign entwickelt. +Maintenance Solution ist eine der ersten Lösungen, die Betriebswirtschaft und Instandhaltungsmanagement in einem Cloud-System zusammenführen.

gis-systemhaus.de

Fashion Management für Hilfiger

Attune Consulting und SAP haben gemeinsam eine neue, vertikale Softwarelösung entwickelt, die sämtliche Geschäfts-, Produktions-, Groß- und

Einzelhandelsprozesse auf einer einzigen Plattform vereint. SAP Fashion Management Application basiert auf Hana und bündelt Produktions-, Groß- und Einzelhandelsprozesse für Modeunternehmen auf einer einzigen Plattform und ermöglicht dadurch echte Cross-channel-Strategien. Die erste Implementierung wird im Juli bei Tommy Hilfiger erfolgen. Attune Consulting gab bereits im Februar die Zusammenarbeit mit SAP bekannt. Ziel war es, eine vertikale Softwarelösung für Modeunternehmen zu entwickeln, die sämtliche Geschäftsprozesse von der Produktion bis zum Verkauf auf einer einzigen Plattform zusammenfasst. „Mit der SAP Fashion Management Application werden Modemarken ab sofort in der Lage sein, ihre Großhandels-, Produktions- und Handelsprozesse für ihre Omnichannel-Strategien zu optimieren, um damit ihr globales Wachstum voranzutreiben und gleichzeitig ihre internen Umsätze zu steigern“, sagt Vajira De Silva, Geschäftsführer von Attune.

attuneconsulting.com
sap.com

Recognized Expertise

SAP hat Aberle Software mit der Recognized Expertise im Bereich Supply Chain Management ausgezeichnet. Diese Auszeichnung erhalten PartnerEdge-Mitglieder aufgrund von Kunden bestätigter Expertise in SAP-Lösungen. Aberle Software erhielt die Auszeichnung für die erfolgreiche Implementierung von SAP EWM in mehreren Kundenprojekten. Im Rahmen der Jubiläumsfeier zum 25-jährigen Firmenjubiläum der Aberle Software überreichten Markus Rosemann, Vice Presi-



Aberle-Geschäftsführer Rolf Wochner und Sales und Marketing Manager Thomas Schmid erhalten von Matthias Keller, EWM-Produktmanagement SAP, die Auszeichnung „Recognized Expertise“ (v. l. n. r.).

dent Logistics & Order Fulfillment, und Dr. Matthias Keller, EWM Product Management, als Vertreter der SAP AG die SAP-Recognized-Expertise-Urkunde an Rolf Wochner, Managing Director, und Thomas Schmid, Sales and Marketing Manager, der Aberle Software GmbH. Voraussetzungen für diese Auszeichnung sind sehr gute Beurteilungen von SAP-EWM-Implementierungsprojekten durch die Kunden und der Nachweis von topausgebildeten und von der SAP zertifizierten SAP-EWM-Beratern.

aberkle-software.com

Hana-Cloud-Portal

Der SAP Channel Partner T.Con hat auf Basis des Hana-Cloud-Portals und des User Interface Development Toolkit für HTML5 von SAP (SAPUI5) ein intuitiv zu bedienendes Template für B2B-Portale entwickelt, das auf der Hana-Cloud-Plattform betrieben wird und sich mit der Anwendung SAP ERP integrieren lässt. Mit diesem Template können Unternehmen, die ihre Kommunikation mit Kunden, Lieferanten, Partnern oder Mitarbeitern effizienter und schneller abwickeln wollen, eine

maßgeschneiderte Portallösung im eigenen Corporate Design entwickeln und implementieren. T.Con adressiert mit seinem Angebot Firmen aller Branchen und Größen, die bereits SAP ERP einsetzen und die Möglichkeiten der ERP-Software durch ein cloudbasiertes B2B-Portal einfach und kostengünstig erweitern wollen.

team-con.de

Hana aus der Cloud

Nur bezahlen, was man auch nutzt – mit Hana aus der Cloud gilt dieses Prinzip auch für das In-memory Computing mit SAP-Anwendungen. Fujitsu TDS bietet Kunden nun ein stufenloses Pay-per-use-Modell. Dieses ermöglicht eine maximale Flexibilität und eignet sich somit sowohl für den Hana-Einsatz als Test- als auch als Produktivsystem. Kunden profitieren dabei zudem von maximaler Sicherheit und Verfügbarkeit: Die Systeme werden in den eigenen, hochsicheren Rechenzentren des Dienstleisters in Deutschland betrieben, sind redundant ausgelegt und unterliegen den strikten deutschen Datenschutzregelungen. „Unser Cloud-Modell ermöglicht den einfachen Einstieg in das In-memory Computing

zu Kosten von deutlich unter 1000 Euro pro Monat. Die Flexibilität gestattet dabei sowohl den schrittweisen Umstieg auf die SAP Hana-Plattform zur besseren Unterstützung der Geschäftsprozesse als auch den kostengünstigen Einsatz von Testsystemen mit stark schwankenden Anforderungen“, so Prof. Heiner Diefenbach, Senior Vice President Services Central Europe bei Fujitsu und Geschäftsführer von Fujitsu TDS.

tds.fujitsu.com/hana-cloud

ECM-Harmonisierung

OpenText, Spezialist für Enterprise Information Management (EIM), und SAP haben die Erweiterung ihrer integrierten Angebote im Bereich Enterprise Content Management (ECM) bekannt gegeben. „SAP Archiving“ von OpenText kann nun auch Hana genutzt werden und unterstützt zudem den Betrieb in der Hana Enterprise Cloud. Außerdem können Kunden, welche die SAP-Extended-Enterprise-Content-Management-Lösung (SAP xECM) von OpenText im Einsatz haben, seit Juli 2014 „Tempo Box“ kostenlos nutzen. Tempo Box ist eine vollständig

verwaltete und sichere Filesharing- und Datensynchronisierungsplattform für den Unternehmenseinsatz. „Die stabile, strategische Allianz zwischen SAP und OpenText ermöglicht uns, Lösungen auf den Markt zu bringen, die unsere Kunden für ihren Geschäftserfolg und ihre Innovation benötigen“, sagt Mark Barrenechea, President und Chief Executive Officer von OpenText. „Als erster ECM-Anbieter auf dem Markt, dessen Core-Plattform auf Hana läuft, bieten wir unseren Kunden im Rahmen dieser Partnerschaft immer neue, bahnbrechende, wirkungsvolle und greifbare Vorteile.“

opentext.de

Automatisierte Wertpapiere

Innobis, SAP Services Partner für Banken und Finanzdienstleister, automatisiert die Prozesse beim Wertpapier- und Derivategeschäft. Das Angebot richtet sich an kleine und mittelständische Banken, die SAP-Systeme und Bloomberg nutzen. Ihnen ermöglicht der IT-Dienstleister die vollautomatisierte Versorgung mit Marktdaten und externe Bewertung des Derivateportfolios. Dazu wird eine Schnittstelle realisiert, die den automatisierten Datenaustausch zwischen dem Wertpapierdatenanbieter und den SAP-Systemen erlaubt. Damit entfällt für die Benutzer der händische Übertrag der Referenzzinssätze und Kurswerte sowie der Derivate von Bloomberg in das jeweilige System. Die automatisierten Abläufe führen dazu, dass die Anwender weniger zwischen der Bloomberg-Anwendung und den SAP-Anwendungen wechseln müssen, was gerade für Benutzer im Accounting und Back-

office mehr Komfort bedeutet. Innobis schafft die Schnittstelle zwischen Bloomberg sowie SAP Treasury and Risk Management und SAP ERP Financial Accounting, um Daten zwischen den Systemen zu transportieren.

innobis.de

SAP-Add-on für Gelangensbestätigung

Unternehmen im Geltungsbereich des deutschen Umsatzsteuerrechts müssen bei Warenlieferungen ins EU-Ausland nachweisen, dass die gesendete Ware auch tatsächlich beim Empfänger angekommen ist. Umsatzsteuerfreiheit für EU-Exporte kann seit Jahresanfang 2014 nur noch in Anspruch nehmen, wer dieser Nachweispflicht nachkommt. Unmittelbare Folge: ein erheblicher organisatorischer Mehraufwand. FIS hat mit dem Xe-Gelangensbestätigungsmonitor nun ein schlankes SAP-Add-on vorgestellt, das einen effizienten und sichereren Weg ebnet, den Prozess der Gelangensbestätigung abzuwickeln, sowohl per EDI in Verbindung mit FIS/Xee als auch Stand-Alone. Das vollständig SAP-integrierte Tool lässt den gesamten Prozess völlig automatisiert ablaufen: Ausgehende Lieferungen werden via SAP-Nachrichtensteuerung per EDI an den Kunden gesendet, der Kunde sendet nach dem Erhalt der Ware die EDI-Nachricht zurück an den Lieferanten.

fis-gmbh.de

Planungstool aus Uni-Kooperation

Das Software- und Beratungshaus G.I.B., die Bergische Universität Wuppertal und das Siegener Mittelstandsinstitut (SMI) haben sich ein ambitioniertes Ziel gesetzt: Ge-

meinsam will man neue Algorithmen für die Darstellung von Planungshierarchien und Zielkonflikten sowie für die Rüstzeit-, Produktions- und Personaleinsatzplanung entwickeln. Diese Algorithmen sollen dann in die Planungssoftware G.I.B. Dispo-Cockpit integriert werden, sodass die Nutzer in den Bereichen Einkauf und Disposition noch stärker von dem SAP-Add-on profitieren können. Mit dem gemeinsamen Projekt soll Unternehmen ein Tool an die Hand gegeben werden, mit dem sie in diesem Spannungsfeld souverän agieren können: Es geht darum, eine visionäre Planungslogik mit richtungsweisenden Funktionen und Möglichkeiten zu definieren und umzusetzen. Besonderes Augenmerk wird dabei auf die Identifizierung offener Planungsprobleme in der Praxis sowie auf potenzielle Engpässe und Anforderungen in der Zukunft gelegt.

gib-dispo-cockpit.de
uni-wuppertal.de
uni-siegen.de/smi

SAP-Einführung Lotterio

Arvato Systems hat in einem öffentlichen Vergabeverfahren den Zuschlag für die Entwicklung eines Kundenmanagementsystems (KMS) für die GKL Gemeinsame Klassenlotterie der Länder (GKL) erhalten. Für die Entwicklung des neuen Geschäftsmodells der GKL baut der Systemintegrator eine IT-Plattform auf. Das neuartige Lotterio-Produkt der GKL startet im 1. Halbjahr 2015. Das neue Kundenmanagementsystem der GKL wird auf Basis von SAP ERP und SAP CRM konzipiert. Zusätzlich werden weitere Customer-Management-Systeme (CMS) und Webportalsysteme

konzipiert. „Eine besondere Herausforderung im Rahmen dieses Projektes ist der Aufbau eines hochvolumigen B2C-Systems für die GKL, die bisher ein reines B2B-Geschäfts- und Vertriebsmodell betrieben hat“, betont Max Ackermann, Senior Manager SAP Consulting bei Arvato Systems.

arvato.com/de
gkl.org

Neues Dokumenten- und Vertragsmanagement

Circle Unlimited erweitert seine SAP-basierten Lösungen für das Dokumenten- und Vertragsmanagement. Die ab sofort verfügbaren neuen Releases cuSmarText 8.0 und cuContract 8.0 eröffnen zahlreiche benutzerfreundliche Möglichkeiten beim täglichen Arbeiten mit Dokumenten, Verträgen und SAP-Daten. Neben dem Zusammenspiel der Lösungen mit Microsoft Office Online, einer personalisierten Benutzeroberfläche und zusätzlichen Reporting-Funktionalitäten ist auch der Export der digitalen Akte im Standard möglich. Kunden, die die Lösungen bereits im Einsatz haben, können jetzt migrieren. Die vollständig in SAP-Systeme integrierten Lösungen sind für alle Branchen geeignet. Ihr Einsatz ist fachbereichsübergreifend von Einkauf über Vertrieb

und Recht bis hin zu Human Resources möglich. Zudem sind sie auf mobilen Endgeräten verfügbar

circle-unlimited.de

Buongiorno Italia

Das Software- und Beratungsunternehmen DataVard setzt seine erfolgreiche Expansion fort und gründet in Mailand seine siebte Niederlassung. Die Leitung von DataVard Italia übernimmt Michele Pinton, der zuvor für die SAP AG große System-Landscape-Optimization (SLO)-Projekte in Italien verantwortete. Das Software- und Beratungsunternehmen entwickelt und implementiert SAP-Lösungen in den Bereichen SAP-Restrukturierungen, Datenmanagement und Systemverwaltung. Ein besonderer Schwerpunkt der italienischen Niederlassung liegt auf SLO-Transformationen und der Systemoptimierung im Vorfeld von Hana-Migrationen. Das Angebot richtet sich an mittelständische Unternehmen und Großkonzerne, die ihre Systemlandschaft optimieren möchten oder grundlegende Systemveränderungen planen. Das Software- und Beratungsunternehmen hat sieben Niederlassungen in Deutschland, Italien, der Slowakei, den USA und dem Vereinigten Königreich.

datavard.com



Michele Pinton und Francesco Alborghetti, DataVard Italia.



Mit Fujitsu Lösungen und Services für SAP

Innovation ist der beste Weg, sich erfolgreich vom Wettbewerb abzugrenzen. Heute kommt derjenige am schnellsten voran, der durch Information und Interaktion die größte Dynamik entwickelt.

Als globaler SAP-Partner, mit über 40 Jahren Erfahrung, entwickeln wir ganzheitliche Lösungen rund um das SAP-Portfolio. Damit können Sie bewährte Systeme einfach verbessern und neue Möglichkeiten leichter für sich nutzen. Wir bieten Ihnen folgende Lösungen an:

- **OPERATIONS:**
reibungslos den SAP-Betrieb optimieren und vereinfachen
- **CLOUD:**
die Cloud entsprechend Ihrer Unternehmensziele nutzen und grenzenlos agieren
- **BUSINESS INTELLIGENCE:**
einfacher mit unseren Consultants den entscheidenden Wettbewerbsvorteil erreichen
- **BUSINESS PROCESSES:**
Prozesse effektiver gestalten.

Durchgängiges Portfolio, weltweite Leistungsfähigkeit

Unser Portfolio bietet Ihnen viele Optionen, den Einsatz von SAP-Lösungen schneller, einfacher und kostengünstiger an die spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens anzupassen. Mit leistungsstarken Produkten, innovativen Komplettlösungen und Dienstleistungen unterstützen wir Sie in allen Bereichen – von der Beratung über die Implementierung und den Betrieb bis hin zum Application Management.

Als weltweit führender Technologieanbieter und Systemintegrator stellen wir Ihnen für die Optimierung des SAP-Betriebs die leistungstärksten, nahtlos integrierten Komplettlösungen zur Verfügung – die Fujitsu SAP HANA Power Appliance und FlexFrame für SAP sind nur zwei Beispiele dafür.

Für ein flexibles, sicheres Management: FlexFrame Orchestrator

FlexFrame Orchestrator ermöglicht es Ihnen, SAP-Applikationen und die SAP HANA-Plattformen einfacher, schneller und effizienter zu nutzen.

- Einheitliches Management von klassischen SAP-Umgebungen und SAP HANA-Infrastrukturen
- Umfassende Automatisierung
- Durchgängige Administration aller physischen und virtuellen Ressourcen
- Integrierte automatische Hochverfügbarkeit – auch für SAP HANA

Durch Funktionen wie diese vereinfacht FlexFrame Orchestrator den SAP-Betrieb erheblich und hilft die Betriebs- und Investitionskosten zu senken. Hinzu kommt: Es wird jedes IT-Bereitstellungsmodell unterstützt!

Fujitsu auf dem DSAG Jahreskongress 2014 in Leipzig

Hören Sie unsere Keynote am 15. Oktober 2014 um 10:30 Uhr:

„SAP bei Fujitsu: Die Hintergründe und Erfolgsfaktoren für die IT-Strategie von Fujitsu“

Benno Zollner, CIO Fujitsu Technology Solutions und Head of IT Global Shared Services, Fujitsu Ltd.

Wir würden uns freuen, Sie zudem an unserem Infostand zu vertiefenden Gesprächen begrüßen zu können.

FUJITSU

Altrottstraße 31
D-69190 Walldorf

Telefon: 00800 37210000
E-Mail: CIO@ts.fujitsu.com
Web: www.fujitsu.com/de
Kontakt: Norbert Thomas

Stand G20



Bernd Leukert, SAP

Der 15. Jahreskongress der DSAG steht unter dem Motto: Customer First

Man spricht Englisch Nachhaltigkeit

Bei dem englischen Thema „Customer First“ hätte die DSAG auch SAP CEO Bill McDermott mit seinem „Run Simple – Cloud First“ einladen können. So weit kommt es aber nicht.

Am ersten Tag wird SAP-Vorstand Bernd Leukert eine Keynote halten und damit in die Fußstapfen von Ex-SAP-Co-CEO Jim Hagemann Snabe treten. Sicher wird er über Hana sprechen, ob es aber bereits ein runderneueres Hana nach dem Abgang von Vishal Sikka geben wird, ist zu bezweifeln. Zu wünschen hingegen ist, dass Bernd Leukert über das faszinierende Thema Datenbank-Aggregate referiert. Professor Hasso Plattner hat es auf der Sapphire dieses Jahr in Orlando zur Sprache gebracht und konnte unmittelbar sehr positive dramatische Erfolge präsentieren. Letztendlich geht es um die faszinierende Tatsache, dass eine schnelle In-memory-Datenbank wie Hana zur Gänze auf Hilfstabellen und Aggregate verzichtet können. Ersetzt werden sollen diese vorausgerechneten Zwischenergebnisse durch mathematische Algorithmen und die Hana-Geschwindigkeit. Aggregate – so scheint es – sind ein Relikt aus einer Disk-basierten SQL-DB-Zeit. In jedem Fall aber wird Aufklärung über Hana sehr wichtig sein auf dem diesjährigen DSAG-Kongress. Das Pendant zur DSAG, die US-amerikanische Asug, hat in einer repräsentativen Umfrage festge-

stellt, warum Hana noch weit entfernt ist von einem durchschlagenden Erfolg: Es fehlt an tragfähigen Geschäftsprozessen (Business Cases). In einem Blog-Eintrag auf saphana.com hat ein SAP-Mitarbeiter zu Recht darauf hingewiesen, dass es auf selbigem Portal mehr als genug Use/Business Cases gibt – richtig, es scheint aber, dass die SAP-eigenen Webseiten und Veranstaltungen die Bestandskunden und Community nicht erreichen. Somit sind Veranstaltungen wie der alljährliche DSAG-Kongress von umso höherer Wichtigkeit. Überraschend erscheint nur die Tatsache, dass bereits wenige Wochen später SAP in Berlin die TechEd/d-code abhält. Auch dort wird wahrscheinlich Bernd Leukert wieder die Eröffnungssprache halten. Was es dann noch zu berichten gibt – nach einem erfolgreichen DSAG-Kongress –, ist vollkommen unklar.

In Leipzig geht es mit dem Thema „Customer First“ auf der Suche nach Zukunftsorientierung und Nachhaltigkeit“ um die SAP-Bestandskunden, vorrangig Basis und CCoE-Leiter. Bestandskunden haben klare Vorstellungen, wenn es darum geht, in neue Technologien zu investieren. Sie erwarten Nachhaltigkeit – was immer

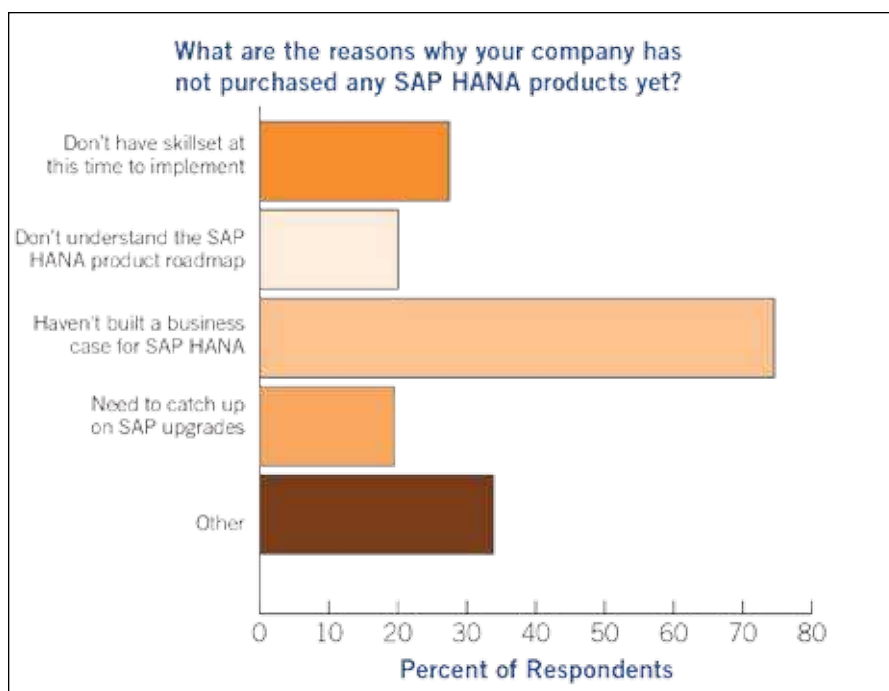


Marco Lenck, DSAG

und hofft auf

die DSAG darunter verstehen will –, um sich vor dem Hintergrund ihrer bereits getätigten Investitionen sicher bewegen zu können. Und: Sie verlangen Rentabilität. Die Neuerungen müssen sich unter dem Strich positiv auswirken. „Neue

Technologien und Innovationen sind kein Selbstzweck. Sie müssen den Bedarf in den Firmen decken. Das geht mittlerweile über die IT-Abteilung hinaus und schließt die Fachbereiche mit ein, sind diese doch neben den CIOs immer mehr in In- ▶



Ein Ergebnis der Asug-Marktbefragung: SAP Hana Adoption. What do customers say? (Asug Research Services 2014, America's SAP Users Group, n=198)

cundus

Excellence in Business Intelligence

cundus berät international mit ganzheitlichem Ansatz im Rahmen bedarfsorientierter und individueller Reporting- und BI-Lösungen entlang des BI-Lifecycle – von der Strategie, Konzeption und Implementierung bis zum Betrieb der Systeme.

Als langjähriger Partner der SAP blicken wir auf mehr als 1000 erfolgreiche Projekte in Business Intelligence, Performance Management und im regulatorischen Reporting zurück.

cundus AG

Herr Nico Reichen
Head of Business Unit BI-Consulting /
Products of the SAP AG
Schifferstrasse 190
47059 Duisburg

Telefon: +49 (0)203 3175-00
E-Mail: info@cundus.de
Online: www.cundus.de

Stand H8



Zentrale Sicherheit für physische, virtuelle und Cloud-Umgebungen

Als weltweit führender Anbieter von Sicherheitssoftware hat Trend Micro Incorporated das Ziel, eine sichere Welt für den digitalen Datenaustausch zu schaffen. Unsere Lösungen für Privatanwender, Unternehmen und Behörden bieten mehrschichtigen Schutz für digitale Inhalte, um Daten auf Mobilgeräten, Endpunkten, Servern, an Gateways sowie in der Cloud zu schützen. Trend Micro ermöglicht intelligenten Schutz von Daten durch innovative Technologien, die sich ganz einfach verteilen und verwalten lassen, und Sicherheit, die sich nahtlos in sich ständig weiterentwickelnde Umgebungen einfügt. Durch den Einsatz dieser Lösungen können Unternehmen ihre Anwender, ihre modernen wachsenden Rechenzentren, Cloud-Ressourcen und Daten schützen, die durch komplexe, gezielte Angriffe gefährdet sind.

Klassische IT-Sicherheitsstrukturen und -mechanismen greifen beim SAP-Hybrid-Cloud-Computing entweder nicht oder nur bedingt. Veränderungen beim Security-Management sind zwingend notwendig. Der japanische Sicherheitsspezialist Trend Micro hat sich intensiv mit Security-Aspekten beim Cloud-Computing befasst und unterstützt SAP-Kunden mit ganzheitlichen Schutzlösungen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter trendmicro.de/sap.

Trend Micro Deutschland GmbH
Zeppelinstraße 1
85399 Hallbergmoos

Telefon: 0811 88 990-700
E-Mail: sap@trendmicro.de
Kontakt: Alexander Bloech
Web: www.trendmicro.com

Stand A11

THE SUPPLY CHAIN OPTIMIZER

Die Produkte und Leistungen der G.I.B begeistern SCM Experten und Logistiker aus Europa, den USA und Fernost. Für viele Konzerne und mittelständische Unternehmen ist das G.I.B Dispo-Cockpit zu einem festen Bestandteil Ihrer Prozesssteuerung und ihres Controllings geworden. Besuchen Sie uns auf dem DSAG Jahreskongress und lernen Sie uns kennen:

HALLE 2 | STAND F4

DSAG JAHRESKONGRESS IN LEIPZIG

OPTIMIERUNG IHRER SCM PROZESSE IN SAP

- SAP-zertifizierte Add-Ons
- Nachhaltigen Bestands-Optimierung
- Steigerung der Lieferbereitschaft!
- Schnittstellenlose Integration in SAP
- Beratung & Entwicklung aus einer Hand!

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver!

SAP® Certified
Integration with Applications on SAP HANA®

G.I.B Gesellschaft für Information & Bildung mbH
Birlenbacher Str. 18 Phone +49 271 89038-0
57078 Siegen Fax +49 271 89038-99
www.gibmbh.de E-Mail info@gibmbh.de

vestitionsentscheidungen eingebunden“, erklärt Marco Lenck, DSAG-Vorstandsvorsitzender, die Situation in den Unternehmen. Mit dem Thema des DSAG-Jahreskongresses 2014 legt die DSAG wieder einmal den Fokus auf die eigenen Mitglieder und SAP-Bestandskunden. „Als Marktbeobachter ist die DSAG mit ihren mittlerweile über 2.900 Mitgliedsunternehmen und mehr als 50.000 Mitgliedspersonen ein guter Seismograf für die derzeit stattfindenden Transformationsprozesse in den Unternehmen. So entwickeln aktuell viele DSAG-Mitglieder ihre eigenen Roadmaps, um die Marschroute zu den SAP-Innovationen festzulegen“, erklärt DSAG-Geschäftsführer Dr. Mario Günter die derzeitige Situation, in der sich Anwenderunternehmen befinden.

Der Übergang in die neue Technologie wird kein leichter sein: DSAG-Mitglieder bewältigen diesen auf unterschiedlichen Wegen und unterschiedlich intensiv. Zwei Entscheider aus DSAG-Mitgliedsunternehmen stellen in ihren Keynotes den Weg ihrer Unternehmen in die neue Technologiewelt vor. Benno Zollner, CIO von Fujitsu, verfolgt eher einen behutsamen, schrittweisen Innovationsansatz anhand eines klaren Vorgehensmodells. Für ihn hängt der Cloud-Einsatz vom Reifegrad der Prozesse ab. Für Dr. Jürgen Sturm, CIO Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, zählt nur die Business-Performance, die durch die zugrunde liegende Plattform erzielt werden kann. Entsprechend radikal ist sein Ansatz mit SAP Hana und auch das damit verbundene Bewusstsein dafür, dass man keine Innovation haben kann, ohne vertretbare Risiken einzugehen. Diese und die Vorträge seitens des SAP- und DSAG-Vorstands werden Orientierungshilfen geben, Perspektiven aufzeigen, aber auch die Bedarfe formulieren, die sich aus den neuen Themen für Anwender ergeben.

www.dsag.de

SAP bewegt sich auf Kunden zu

DSAG nimmt

Nach Diskussionen mit der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) nimmt SAP Änderungen beim Preismodell von Hana vor und gestaltet die Lizenzierung transparenter.

Nach intensiver Zusammenarbeit ist SAP auf das Feedback der DSAG eingegangen und hat das Preismodell für Hana weiter an die Bedürfnisse der Anwender angepasst. Dazu zählt etwa die Limited-Runtime-Lizenz für Hana. Früher war diese Gigabyte-basiert. Der Preis dieses Lizenzmodells richtete sich nach dem genutzten Hauptspeicher und war aus diesem Grund gegebenenfalls sehr teuer und wenig kundengerecht. Künftig ist es dagegen möglich, einzelne Teillandschaften zu lizenzieren. Das bietet u. a. für Mittelständler große Vorteile. Andreas Oczko, DSAG-Vorstand Operations/Service & Support, freut sich: „Unternehmen müssen nicht den ganzen Kuchen kaufen, sondern können ein Stück abschneiden, das dann lizenziert wird. Das gilt für die Business Suite on Hana und auch für das BW on Hana.“

Weitere Verbesserungen angestrebt

Nicht für alle bringt die neue Regelung genügend Vorteile. Daher gibt es noch weitere Punkte, die in Bezug auf die Lizenzierung von Hana verbessert werden

KGS – Document Integration for SAP

Reduzierung von Komplexität und Kosten im SAP-Umfeld – bei Archivierung und Dokumentenmanagement fängt sie an. Die KGS, SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® und BC ILM Schnittstellenzertifizierung, bietet hierfür seit 20 Jahren erprobte Lösung Add-ons. Mit KGS werden herkömmliche ECM-Systeme obsolet, ein SAP-zentriertes Arbeiten und eine rechtssichere Archivierung von beliebigen Dokumenten wird möglich.

KGS Software GmbH & Co. KG
Hanauer Landstraße 135–137
60314 Frankfurt/M.
Telefon: +49 (0) 69 87200 434
Web: www.kgs-software.com

Stand H6

Das **SAP-Systemhaus T.CON** lädt Sie herzlich ein, sich auf dem DSAG-Jahreskongress zum Thema Product Costing auf unserem Stand zu informieren und an unserem **Experten-Vortrag** teilzunehmen:

15. Oktober 2014 | 18:45 Uhr | P 44
„Kostenpotentiale erkennen – Transparenz beim globalen Product Costing“
 Integrierte Anfrageprozesse für Zulieferer: von der RFQ bis zum CBD

T.CON GmbH & Co. KG
Straubinger Straße 2
94447 Plattling

Kontakt: Norbert Kytka
 E-Mail: norbert.kytka@team-con.de
 Telefon: +49 (0) 9931 981-171
 Web: www.team-con.de

Stand F10

Einfluss auf Lizenzmodelle



>> Unternehmen müssen nicht mehr den ganzen Kuchen kaufen. <<

Andreas Oczko, DSAG-Vorstand.

sollten. Aktuell arbeiten SAP und die DSAG z. B. an der Mindestabnahmemenge beim Hana-User-Pricing. Diese ist nicht nutzungsgerecht. Würde sie abgeschafft, ließe sich für Unternehmen jeder Größe ein Business Case für Hana berechnen, Investitionsanträge wären leichter begründbar und Kunden hätten leichteren Zugang zu den Innovationen. „Wir sind einen Teil des Weges gegangen. Positiv ist, dass die Transpa-

renz bei der Hana-Lizenzierung zugenommen hat. SAP bewegt sich damit auf die Kunden zu. Es gibt aber noch einige Baustellen, an denen gearbeitet werden muss. Wir als DSAG bieten unsere Mitarbeit und Lösungsvorschläge bei diesem komplexen Thema an“, signalisiert Andreas Oczko weitere Bereitschaft zur Zusammenarbeit.

www.dsag.de



Als SAP Validated Expertise Partner bietet Centric Komplettservice zu SAP HCM: Beratung, Migration und Systemeinführung, Systemtrennung, Support, Schulung, Hosting, Managed Services und BPO (Gehaltsabrechnung) sowie zahlreiche SAP HCM Add Ons, insbesondere zur Qualitätssicherung und Beschleunigung der Gehaltsabrechnung und für die Datenmigration nach SAP.

Centric IT Solutions GmbH
René Nowotny, Geschäftsführer
Kreuzerkamp 9
40878 Ratingen

Telefon: +49 (0) 2102 2070 0
E-Mail: hcm.de@centric.eu
Online: www.centric.eu



PIKON ist ein international tätiges Beratungs- und Softwarehaus. Wir beraten unsere Kunden im Spannungsfeld Betriebswirtschaft, Kommunikation und IT (SAP). Die interdisziplinären Projektteams setzen sich je nach Bedarf aus Mitarbeitern der Geschäftsfelder ERP, Business Intelligence, Business Integration und Business Communication zusammen.

PIKON International Consulting Group
PIKON Deutschland AG
Herr Dirk Langendörfer
Kurt-Schumacher-Straße 28–30
D-66130 Saarbrücken

Telefon: +49 (0) 681 / 37962 – 28
E-Mail: dirk.langendoerfer@pikon.com
Web: www.pikon.com

Stand D14

Stand C13



Dell End-to-End Lösungen für SAP. Infrastruktur, Software & Services:

- SAP HANA™
- Big Data
- Mobility
- Modernization
- Shop Floor

Erfahren Sie am Dell-Stand zum DSAG Jahreskongress 2014 mehr darüber, wie Sie

- **Daten und Informationen effizienter managen,**
- **schneller bessere Entscheidungen treffen können,**
- **den Nutzen von SAP Software Investments ganz einfach steigern.**

Dell hört seinen Kunden zu und bietet innovative und zuverlässige IT-Lösungen und -Dienstleistungen, die auf Industrie-Standards basieren. Sie sind ganz auf die individuellen Anforderungen der Anwender zugeschnitten und ermöglichen es Unternehmen, erfolgreicher zu sein.

Dell ist SAP Partner seit 1996 mit diversen Zertifizierungen und Partnerprogrammen.

Dell GmbH
Unterschweinstiege 10
60549 Frankfurt
Tel. 069-9792 3996
www.dell.com/sap

Ansprechpartner
Jens Peter K.W. Gotter
Jens_Peter_Gotter@DELL.com



Automatic™

Automatic Software ist Anbieter der branchenweit einzigen einheitlichen Automatisierungslösung, die intelligent Geschäftsprozesse, Anwendungen und IT-Umgebungen orchestriert und automatisiert. Mit ONE Automation deckt Automatic alle Facetten der Automatisierung mit einer zentralen Plattform ab, die mit einer einheitlichen Oberfläche ausgestattet ist. Damit lassen sich alle an Prozessen beteiligten Ressourcen automatisch steuern – vom einfachen SAP® Job Scheduling über komplexe SAP und Nicht-SAP Prozesse bis hin zur Automatisierung von Softwarebereitstellungen und Provisionierung von Servern.

Holen Sie das meiste aus Ihrer SAP Investition heraus. Kombinieren Sie Automatics zuverlässige Automatisierungstechnologie mit Ihrer SAP Umgebung und profitieren Sie von erhöhter Effizienz und einer höheren Rendite Ihrer SAP Investition. Mit Automatic sparen Sie Zeit und verringern Fehler, indem Sie manuelle Prozesse in allen SAP-Modulen mit Echtzeit-Automatisierung ersetzen.

SAP System Copy

- Mit Automatic Automated System Cop für SAP können Sie Ihre Systemkopien bis zu 100% automatisieren
- Synchroner und parallelierter Refresh von mehreren SAP Systemen auch in komplexen Umgebungen
- Unterstützung aller gängigen SAP Datenbanken und deren Betriebssysteme
- Zentrale Berechtigung, Monitoring, Meilensteininfos, Automatische Fehlerbehandlung und Alarmierung sind fester Bestandteil der Lösung
- Wiederverwendbare SAP-Systemkopien reduzieren den Zeit- und Kostenaufwand zusätzlich

Besuchen Sie unseren **Kundenvortrag der Firma Rehau** am **15.10.2014 um 18:45 Uhr**, um zu erfahren, warum die SAP System Copy Lösung von Automatic bei Rehau ein voller Erfolg war.

ABAP Code beschleunigen durch Multithreading

- Leistungsschwache oder unternehmenskritische Batchabläufe dynamisch aufteilen
- Möglichkeit zur parallelen Verarbeitung von Standard- sowie kundenspezifischen ABAP-Codes
- Signifikante Reduktion der Prozesslaufzeiten

SAP Massendatenverarbeitung für Industry Solutions

- Prozessabläufe bequem mithilfe von Drag&Drop-Verfahren erstellen
- Das Ergebnis: Sie sparen Zeit, und Ihre Anwendungen werden schneller ausgeführt.
- SAP Benutzer können sich aufgrund der Automatisierung auf andere SAP Themen konzentrieren
- Einfache und übergangslose Integration von SAP Prozessen in andere Prozesse

Intelligente Automation von SAP HANA und SAP Business Objects

- Die Integration in SAP HANA ermöglicht die Automation von SAP HANA
- Die Integration mit Business Objects automatisiert Crystal Reports, Web Intelligence und Desktop Intelligence Jobs
- Benachrichtigt bei Fehlern und ermöglicht, Jobs vom Fehlerpunkt aus zu starten, anstatt von vorne beginnen zu müssen

Automatic Software GmbH
Waldecker Straße 8
D-64546 Mörfelden-Walldorf

Telefon: +49 (0) 6105 / 9667-0
E-Mail: info@automatic.com
Web: www.automatic.com
Kontakt: Frau Sabrina Bäcker

Stand B5



»» SAP hat erkannt, dass attraktive Oberflächen ein wichtiger Trend bei Anwendern sind, der bedient werden muss – und zwar im Rahmen der Standardwartung. Jetzt können Anwender ohne zusätzliche Lizenzkosten evaluieren, ob sich Fiori und Screen Personas für ihr Unternehmen eignen oder nicht. <<

Andreas Oczko, DSAG-Vorstand für Operations/Service & Support, zu der Ankündigung von SAP, dass SAP Fiori im Rahmen der Standardwartung verfügbar sein wird.



Unternehmensdaten innerhalb Ihres SAP-Systems sind vermeintlich sicher. Wo ist aber die Sicherheit, wenn Ihre sensiblen Daten das SAP-System verlassen?

Wir schließen jede etwaige Sicherheitslücke mit Brainloop Extend als Schnittstelle von SAP ERP zum Brainloop Secure Dataroom.

So gewährleisten wir, dass die Zusammenarbeit und der Austausch von Dokumenten mit externen Empfängern innerhalb eines sicheren, Cloud-basierten Datenraums erfolgen.

Damit stellen Sie sicher, dass Daten aus SAP-Systemen nicht auf unsichere Umgebungen heruntergeladen oder dort zwischengespeichert werden müssen.

Gefahren wie Datendiebstahl, Befall durch Viren und Trojaner oder Manipulation von Dokumenten wehren wir so gemeinsam mit Ihnen ab.

Der Schutz Ihrer Geschäftsgeheimnisse, Ihrer unternehmenskritischen Informationen und Ihres geistigen Eigentums wie etwa Ihrer Patente oder Produktions- und Konstruktionspläne, liegen uns am Herzen.

Zu unseren hohen Sicherheitsstandards gehören eine durchgängige Verschlüsselung, dokumentenbezogene Berechtigungsfunktionen sowie ein wirksamer Zugriffsschutz.

Besuchen Sie uns auf dem DSAG Jahreskongress vom 14.–16. Oktober 2014 in Leipzig und folgen Sie dem Vortrag zum Thema „Sicherer Datenaustausch mit Externen“ von Rolf Strehle, Voith IT Solutions, und Dorothee Andermann, Brainloop, am 15. Oktober 2014 um 18:45 Uhr.

Brainloop AG

Franziskanerstraße 14
81669 München
Telefon: +49 89 444 699 0
Web: www.brainloop.com
E-Mail: info@brainloop.com
Kontakt: Dorothee Andermann

Stand A9



realtime. smart SAP solutions

Als langjähriger SAP-Partner für Komplettlösungen beraten wir mittelständische und Großunternehmen aus den Branchen Konsumgüter, Getränke, Pharma/Chemie sowie Stahl/Maschinenbau und unterstützen sie bei der Gestaltung und Optimierung ihrer Unternehmens- und Geschäftsprozesse.

Die Lösungen, Services und Produkte der realtime AG basieren auf über 25 Jahren Branchenerfahrung und Expertise. Sie reichen von strategischer Management- und IT-Beratung über SAP-Beratung, SAP-Implementierung, SAP-Systemintegration und SAP-Lizenzvertrieb bis hin zu eigenständigen Software-Lösungen auf Basis von SAP NetWeaver und Managed Services.

Wir bieten

- Schlanke Prozesse durch Beratung und Implementierung
- ERP Branchenlösungen für Konsumgüter und Pharma/Chemie
- apm atlantis: revisionssichere GRC Lösung für Benutzerpflege, Kontrolle und Dokumentation von Berechtigungen
- MDC Master Data Cockpit: automatisierte Stammdatenlösung mit Workflow für Materialstamm, Debitoren und Kreditoren
- bioLock: biometrische Sicherheitslösung
- Customer Support Center und User Help Desk

Besuchen Sie auf dem DSAG-Jahreskongress auch unseren Kundenvortrag am 15.10.2014 um 17.45 Uhr: „SAP-Berechtigungsadministration: 3rd Party Tools zur Verwaltung und Kontrolle von SAP-Berechtigungen“ (Referent: Christoph Bungert, Honda Motor Europe Ltd.)

realtime AG

Elisabeth-Selbert-Straße 4a
40764 Langenfeld
Kontakt: Axel Daldorf
Telefon: +49 2173 9166-0
Telefax: +49 2173 9166-33
E-Mail: kontakt@realtimegroup.de
Web: www.realtimegroup.de

Stand H11

Support und Software-Pflege in der SAP-Community

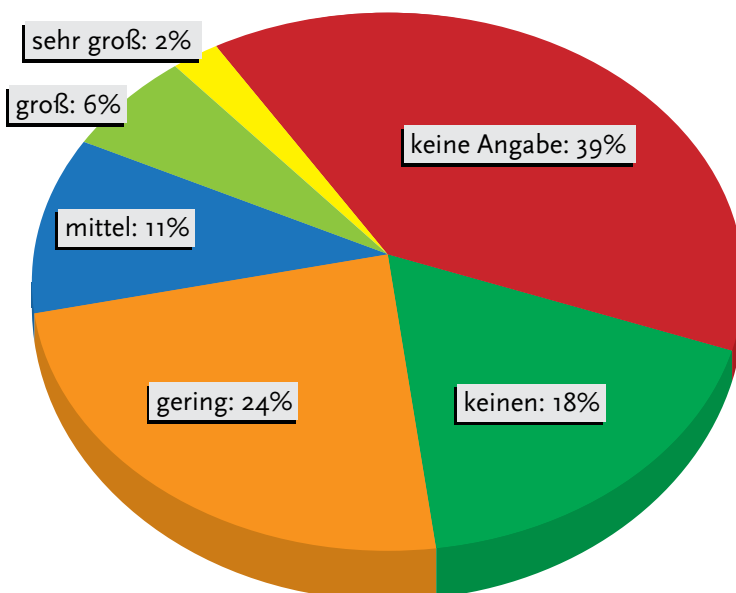
Wunsch & Wirklichkeit

Fragt man bei SAP nach, ist das Projekt „Enterprise Support“ erfolgreich abgeschlossen. Fragt die DSAG ihre Mitglieder, erkennt man, dass viele noch den Standard und einige keinen Support bevorzugen. Wer hat recht?

Seit der überfallartigen Erhöhung der Pflegegebühr im Jahr 2008 von 17 auf 22 Prozent kommt die SAP-Community nicht mehr zur Ruhe. SAP kämpft um die Anerkennung des 22-Prozent-Enterprise-Support und die Bestandskunden versuchen Kosten zu reduzieren, zu harmonisieren und zu automatisieren. Momentan scheinen aber beide Seiten zufrieden zu sein: SAP glaubt, dass die meisten Bestandskunden von Standard auf Enterprise Support wechseln, und die DSAG ist zufrieden, weil der Verein einen guten Job für seine Mitglieder gemacht hat. Das Verhältnis zwischen Standard Support und Enterprise Support ist, wie schon in den vergangenen Jahren, nahezu ausgeglichen. Österreich aber weicht hier

ab mit einem deutlich stärkeren Einsatz des Enterprise Support. „Meines Erachtens ist die Tatsache, dass der überwiegende Teil der österreichischen Befragten den Enterprise Support gewählt hat, darin begründet, dass der Nutzen der Services dieses Wartungsmodells unter den DSAG-Mitgliedern in Österreich immer besser bekannt wird“, erläutert Manfred Ofner, Vertreter Österreichs im DSAG-CIO-Beirat. Und Wolfgang Honold, DSAG-Vorstand Österreich, ergänzt: „Eine einheitliche Wartungsvertragssituation macht die ohnedies sehr komplexe SAP-Lizenzsituation einfacher oder zumindest nicht noch komplizierter. Diesen Status quo scheinen die österreichischen DSAG-Mitglieder besonders zu schätzen.“ Für die ▶

Wie schätzen Sie den Mehrwert von SAP Enterprise Support im Vergleich zum bisherigen Support-Angebot der SAP ein?



Nur acht Prozent der DSAG-Mitglieder können einen großen bzw. sehr großen Mehrwert beim Enterprise Support erkennen. Fast die Hälfte (42%) erkennt keinen oder nur geringen Mehrwert. (n=389)

RDS[®]

MENSCHEN, WERTE, ZUKUNFT

Basierend auf 15 Jahren Erfahrung verbinden wir SAP- & SharePoint-Lösungen zu einem intelligenten und mobilen Informationsmanagement. Wir beraten Sie gerne zu:

- Mobile Business
- SAP Mobile Secure
- SAP Fiori / SAP UI5
- Microsoft SharePoint
- Enterprise Collaboration Management

RDS Consulting GmbH

Mörsenbroicher Weg 200
40470 Düsseldorf

Telefon: +49 (211) 9 68 56.0

Web: www.dynamic-it-services.de

Kontakt: Anja Günther

E-Mail: vertrieb@rds.de

Stand F8



Circle Unlimited bietet **fachbereichsspezifische Lösungen** für SAP- und Microsoft-integriertes Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement. Seit fast 15 Jahren sind wir für **Kunden aus allen Branchen** wie Bertelsmann, die Charité, Esprit, Media-Saturn, Velux und Volkswagen tätig. Unsere Erfahrungen u.a. in den Fachbereichen Einkauf, Vertrieb, Recht, Personal, Rechnungswesen, Beteiligungen sind im Standard unserer Lösungen enthalten. Darüber hinaus setzen wir **individuelle Kundenwünsche und Anforderungen** um.

Informieren Sie sich an unserem Stand auf dem DSAG-Jahreskongress, wie Sie

- Verträge,
- Dokumente,
- Digitale Akten,
- Rechnungseingänge und
- Lizenzen

unternehmensweit und abteilungsübergreifend zu Ihrem Vorteil managen – via Web- oder SAP-Oberfläche sowie mittels mobiler Endgeräte.

Erfahren Sie mehr über das 100% SAP-integrierte Vertragsmanagement in unseren **Kundenvorträgen**:

14. Oktober 2014
13:30 Uhr mit Dr. Thomas Rothe vom Desdner Uniklinikum
„Vertragsmanagement für die administrativen Bereiche eines Universitätsklinikums in Interaktion mit bestehenden SAP-Prozessen“

16. Oktober 2014
11:15 Uhr mit Thomas Mailänder von T-Systems International
„Vertragsmanagement im Vertrieb eines internationalen Service Providers“

Circle Unlimited AG
Südportal 5
22848 Norderstedt

Microsoft Partner


Kontakt: Michael Grötsch
Telefon: +49 (0)40 554 87-800
E-Mail: info@cuag.de
Web: www.cuag.de

Stand E22

REALTECH

Die **REALTECH AG** ist ein internationales Technologie-Beratungsunternehmen mit Fokus auf SAP und Hersteller für professionelle IT-Management-Software. Mithilfe von REALTECH gestalten Unternehmen ihre IT der Zukunft und schaffen Mehrwert durch IT.

REALTECH Consulting bietet Premium-Dienstleistungen für SAP-Anwenderunternehmen an, von der ganzheitlichen Strategie- und Technologieberatung über die Implementierung von Lösungen bis hin zum effizienten Betrieb. Beratungsschwerpunkte sind unter anderem SAP Mobile, Cloud Computing, Compliant Identity & Access Management, SAP HANA und SAP Solution Manager.

Mit dem integrierten theGuard!-Software-Portfolio bietet **REALTECH** zudem qualitativ hochwertige Lösungen für IT Service Management sowie SAP Change- und Transport-Management.

Unsere Schwerpunktthemen auf dem DSAG-Jahreskongress 2014:

- **REALTECH Assessment Services für SAP:** Die **REALTECH Assessment Services** helfen Unternehmen dabei, ihre IT-Landschaften objektiv zu bewerten, Optimierungspotenziale zu erkennen und diese auch zu realisieren. Dabei können Kosten sowie Performance und Qualität von SAP-Landschaften in einem Benchmark mit Tausenden von Referenz-Systemen verglichen werden.
- **SAP Solution Manager: REALTECH** unterstützt Unternehmen bei der optimalen Gestaltung und Umsetzung von IT-Prozessen im SAP Solution Manager.
- **SAP IT Infrastructure Management:** Die gemeinsam mit SAP entwickelte Solution Extension für den SAP Solution Manager bietet Unternehmen die Möglichkeit, ihre Anwendungslandschaft inklusive der für den Betrieb notwendigen Infrastrukturkomponenten in Echtzeit zu überwachen. **REALTECH** ist Value-Added-Reseller (VAR) und Implementierungspartner der SAP für SAP IT Infrastructure Management in Deutschland.
- **SAP-Architekturanalyse und -beratung:** **REALTECH** unterstützt Unternehmen bei der herstellerneutralen Analyse ihrer SAP-Infrastruktur sowie der Entwicklung und Umsetzung einer optimierten SAP-Zielarchitektur.
- **SAP Change- und Transport-Management** mit theGuard! SmartChange: Die modular aufgebaute und nahtlos in SAP integrierte Lösung theGuard! SmartChange hilft Unternehmen durch flexibel konfigurierbare, automatisierte Workflows und Prozesse sowie umfangreiche Qualitätsprüfungen dabei, Änderungen auch in komplexen und dynamischen SAP-Systemlandschaften sicherer, effizienter sowie jederzeit transparent und nachvollziehbar durchzuführen.

REALTECH AG
Industriestr. 39c
69190 Walldorf

Telefon: +49.6227.837.0
Telefax: +49.6227.837.837
E-Mail: info@realtech.de
Web: www.realtech.de

Stand E1



Effiziente IBM Lösungen für SAP Kunden

Das Besondere:

IBM zeigt die universelle Datenbank

Den SAP-Usern steht seit kurzem eine In-memory-Technologie für die eingeführte DB2-Datenbank auf unterschiedlichen Betriebssystemen zur Verfügung: IBM DB2 BLU.

BLU Acceleration ist ein neues Datenbank-Feature basierend auf einer spaltenorientierten In-memory-Technik. Erste Erfahrungen bei Anwendern zeigen, dass sich mit BLU die Ausführungszeiten von langlaufenden BW Queries bis zu Faktor 55 verkürzen. Zusätzlich wurden Storage-Einsparungen bis zum Faktor zehn gegenüber unkomprimierten Daten realisiert.

Hören Sie dazu auch unseren Kundenvortrag: SAP BW auf DB2 10.5 BLU – Erfahrungen aus der Praxis bei Knorr Bremse und bei Balluff

Performanceengpässe im BW Umfeld, wer kennt sie nicht? Mit dem Feature BLU Acceleration ermöglicht IBM DB2 LUW Version 10.5 die spaltenorientierte Ablage von Datenbanktabellen mit optimiertem In-Memory Zugriff. Dies bringt besonders für analytische Workloads sehr große Performance-Verbesserungen.

Wie aber sehen die ersten Erfahrungen in der Praxis mit DB2 10.5 aus? Beide Firmen – Knorr Bremse und Balluff – setzen seit vielen Jahren erfolgreich DB2 als Datenbank für die eigenen SAP Landschaften ein und haben nach erfolgreichen Tests DB2 10.5 BLU im SAP BW Umfeld eingeführt. In diesem Vortrag werden von ersten Erfahrungen, dem Upgrade und des Einsatzes von neuen Funktionalitäten mit DB2 10.5, insbesondere DB2 BLU berichtet.

Zeit: **Dienstag, 14.10.2014 von 15:45 Uhr – 16:30 Uhr**

Sprecher: Nico Gier, Knorr Bremse
Vladislav Skala, Knorr Bremse
Bernhard Herzog, Balluff

Weitere Vorträge des DB2 Arbeitskreises finden Sie in der Agenda:

www.dsag.de/sites/default/files/jk14_einladung_agenda.pdf

Weitere Highlights auf dem IBM Stand:

- **IBM als Cloud Provider für SAP Kunden:** Eine neue cloudbasierte Lösung von IBM basiert auf der bewährten IBM Smart Cloud für SAP Anwendungen. Sie bietet Unternehmen jeglicher Größe eine skalierbare, kosteneffiziente und sichere Bereitstellung ihrer SAP Anwendungen.
- **Zahlreiche Infrastruktur-Lösungen für SAP Anwendungen,** beispielsweise kann sich der Besucher von den Stärken der IBM Power Systeme für den Betrieb in einer SAP Umgebung überzeugen.
- Außerdem erfährt der Besucher, wie er durch **DB2 BLU und Flash Systeme** sowie die **Integration der Smart Cloud Entry Software in den SAP Landscape Virtualization Manager**, die Performance seiner Anwendungen steigern kann.

IBM SAP International Competence Center (ISICC)
Altrottstraße 31
69190 Walldorf

Kontakt: ISICC InfoService
Internet: http://www.ibm.com/solutions/sap/us/en/landing/centers_sap_solutions_2.html
E-Mail: isicc@de.ibm.com

Stand F14

Schweiz lässt sich ein leichtes Übergewicht zugunsten des Enterprise Support feststellen. „Das Ergebnis zeigt, dass der Nutzen des Enterprise Support zunehmend besser erkannt wird und sich demzufolge mehr Unternehmen für diese Variante entscheiden“, kommentiert Christian Zumbach, DSAG-Vorstand Schweiz.

Neben den Fragen zur Wartung wurden von der DSAG auch Informationen zum Stand der Softwaresysteme erhoben. Über zwei Drittel der befragten Support-Experten haben für ihr ERP 6.0 ein Enhancement Package technisch eingespielt. Über die Hälfte nutzt die aktuellsten Versionen, also die Erweiterungspakete 6 und 7. In der Schweiz hat die Mehrzahl der Befragten ebenfalls ein aktuelles Enhancement Package im Einsatz. Bezüglich der Business Functions, mit denen SAP funktionale Neuerungen oder Erweiterungen zur Verfügung



NetApp®

NetApp steht für innovatives Storage- und Datenmanagement mit hervorragender Kosteneffizienz.

Unter dem Credo „Go further, faster“ unterstützt NetApp Kunden weltweit bei Transformationsprozessen und fördert ihren Unternehmenserfolg. Das 1992 gegründete Unternehmen mit Hauptsitz in Sunnyvale/Kalifornien hat heute mehr als 12.000 Mitarbeiter und über 150 Niederlassungen weltweit.

Erfahren Sie beim diesjährigen DSAG Jahreskongress, wie NetApp den Betrieb von SAP-Software produktiver macht. Denn mit „**SAP built on NetApp**“ setzen Sie auf innovativste Infrastrukturtechnologien, welche es Ihnen ermöglichen die SAP-Core Applikationen und HANA einfach zu implementieren, zu betreiben und zu automatisieren.

Besuchen Sie NetApp auf zwei Ständen auf dem DSAG-Kongress und erhalten Sie Informationen zu den folgenden Themen:

- SAP HANA als Appliance oder TDI Modell
- Data Center Lösung für Ihren SAP Betrieb (FlexPod / FlexFrame)
- Beste SAP Virtualisierungs-Performance
- Integriertes Backup/Disaster Recovery Konzept für SAP HANA

NetApp Deutschland GmbH

Sonnenallee 1
85551 Kirchheim
www.netapp.de

Stand E29
Stand G20

Ihr Ansprechpartner:

Thomas Herrmann
E-Mail: Thomas.Herrmann@netapp.com
Telefon: +49 6227 605 3931

stellt, setzen Anwender hauptsächlich auf kostenlose Funktionen, nur ein geringer Anteil auf kostenpflichtige. Diese Tendenz spiegelt sich auch bei den Schweizer DSAG-Mitgliedern wider. Wie auch die Tatsache, dass ein überwiegender Teil der Befragten die eingespielten Business Functions nicht aktiviert hat. „Es ist gut möglich, dass vielen das Modell der Business Functions noch nicht ganz klar ist. Dadurch sind sie verständlicherweise zurückhaltend, was deren Aktivierung betrifft“, erläutert Christian Zumbach. Das Einspielen von Enhancement Packages kommt nach Ansicht von Manfred Ofner auch bei den österreichischen DSAG-Mitgliedern immer besser in Schwung. In Sachen Business Functions, mit denen SAP funktionale Neuerungen oder Erweiterungen zur Verfügung stellt, setzen Anwender hauptsächlich auf kostenlose Funktionen, ein geringer Anteil auf kostenpflichtige. Noch eher schleppend ▶



Manfred Ofner, Vertreter Österreichs im DSAG-CIO-Beirat: „Der Nutzen der SAP-Services ist unter den DSAG-Mitgliedern in Österreich besser bekannt.“



SUSE, ein Pionier im Bereich Open Source-Software, entwickelt zuverlässige interoperable Linux- und Cloud Infrastruktur-Lösungen.

Mit dem SUSE Linux Enterprise Server für SAP Anwendungen führen Sie Ihre unternehmenskritischen SAP-Anwendungen auf der klassenbesten und von SAP empfohlenen Linux-Plattform aus und reduzieren zugleich Kosten und Komplexität.

SUSE Linux GmbH

Maxfeldstr. 5
D-90409 Nürnberg
Telefon: +49 (0)911 740 53 0
Telefax: +49 (0)911 741 77 55
E-Mail: kontakt-de@suse.de
Web: www.suse.com
Kontakt: Friedrich Krey

Stand A12

HANA ALLIANCE

HANA Alliance: Vier SAP Partner für In-Memory Lösungen im Mittelstand

In einem Verbund von vier SAP-Partnerunternehmen begleiten wir Kunden bei der Evaluierung und Umsetzung einer maßgeschneiderten HANA-Strategie. Die HANA-Alliance beschäftigt mehr als 500 IT-Experten und Berater und repräsentiert einen Kundenbestand von 1.200 Kunden. Mit der HANA-Alliance wird ein Umstieg auf die HANA-Technologie von der Planung bis zum Betrieb erfolgreich sichergestellt.



Die SAP Partner basys, ITML, treobis und OEDIV haben sich zur HANA Alliance zusammengeschlossen, um gemeinsam SAP In-Memory Lösungen im Mittelstand zu implementieren. Die gebündelte Expertise von zusammen rund 500 IT-Experten und Beratern soll die ganzheitlichen Anforderungen der neuen Technologie, von der Planung bis zum Betrieb, abdecken. In Kundenprojekten übernimmt jeweils einer der Partner die Verantwortung gegenüber den Kunden und koordiniert die anderen Experten. Gemeinsam betreuen die vier Unternehmen nach eigenen Angaben rund 1.200 Kunden im SAP Umfeld.

Individuelle Evaluierung von Einsatzmöglichkeiten und Nutzen

Der gesamte Lifecycle von SAP In-Memory Projekten kann nach Anbieterangaben abgedeckt werden und umfasst Workshops zur Machbarkeitsanalyse oder potenziellen Einsatzszenarien, zur Einbindung der In-Memory Technologie in die IT-Strategien oder zum Einsatz von SAP HANA für Geschäftsprozesse. Ein weiterer Schwerpunkt soll die Evaluierung von In-Memory Technologie im kundenspezifischen Umfeld sein, um Investitionsentscheidungen, beispielsweise zum Umstieg auf SAP HANA, auf Basis von ROI Betrachtungen treffen zu können.

Validierung und Umsetzung der kundenspezifischen In-Memory Strategie

Im HANA-Labor, das die vier Alliance-Partner vorhalten, sollen Kunden ihren Nutzen technisch evaluieren und validieren können, um eine abgesicherte Umsetzung der In-Memory Strategie sicherzustellen. Auch die spätere Realisierung und der Betrieb von SAP HANA Umgebungen werden von den vier Alliance Partnern bei Bedarf übernommen.

Stand E7



SAP Prozesse schnell und einfach mobil abbilden und implementieren: MSB® – die mobile Integrationsplattform für Logistik, Produktion, Instandhaltung, Service und Vertrieb.

mobisys.schnell.benutzerfreundlich

- Vollständige Integration in SAP
- Entwicklung direkt in ABAP Workbench
- Intuitiv unterstützt SAPUI5
- Ready-to-use Standardtransaktionen
- Mobile Prozesse Online & Offline
- Applikationen anpassen mit MSB Developer Kit
- MSB App für Windows, iOS, Android & BlackBerry
- Benutzer- und Gerätemanagement
- Monitoring und Performance-Analyse
- Support Tools und Einbindung von MDM

MSB bindet Industriehandhelds, Smartphones und Tablets sicher über LAN/WLAN oder Mobilfunknetz in IT-Infrastrukturen ein.

Special Features

- Kamerafunktion
- GPS-Funktion
- Barcodescanner, RFID Reader, Kartenleser
- Anbindung von Wiegesystemen und Lagerliften
- Verarbeitung von Unterschriften
- Anzeigen von Dokumente und Grafiken
- Nachrichtenversand

Innovation.Technologie.Kompetenz

Als zertifizierter SAP-Partner mit mehr als 20 Jahren Know-how aus über 500 Installationen weltweit bieten MSB®-Produkte Investitionssicherheit und innovative Technologie.

www.mobisys.de

MOBISYS Mobile Informationssysteme GmbH

Altrottstraße 26
69190 Walldorf

Web: www.mobisys.de
Telefon: +49 (0) 6227 863 50
Telefax: +49 (0) 6227 863 555
E-Mail: info@mobisys.de
Kontakt: Annette Rückert



Stand I 23



Als Standardlösung für operative Business Analysen ergänzt Every Angle reibungslos Ihre bestehende SAP-Landschaft und schließt die Lücke zwischen Analyse und Aktion. In 2 Tagen einsatzbereit, entlastet die Lösung Ihre IT, indem aufwendige Excel Pflege, Access, ABAP oder SE16 Abfragen hinfällig werden. In der Regel nutzen Unternehmen diese als Notbehelf, um die notwendigen, angefragten Analysen für den Fachbereich bereitzustellen. Als echte Business-Self-Service-Lösung ermöglicht es Every Angle den Fachbereichen bewusste Entscheidungen zu treffen und Handlungen in deren operativer Verantwortung auszuüben.

Darüber hinaus gilt Every Angle als wichtiger Erfolgsfaktor für die IT, wenn es um die Umsetzung effizienter und effektiver SAP-Projekte geht. Denn Every Angle schafft Transparenz, die bereits in Daten- und Prozessqualität resultiert, bevor Sie die Daten für Produktionszwecke freigeben.

Technisch gesehen ist Every Angle ein Near-Realtime-System mit einer 24/7 Verfügbarkeit, das auf HANA läuft und / oder nativ auf einer Datenbank. Es kann eine oder mehrere SAP-Business-Suite-Komponenten spiegeln, unterstützt den Endanwender mit einem „state of the art“ HTML-5-Client oder auch über einen klassischen SAP GUI. Implementiert in wenigen Wochen, erfordert Every Angle einen minimalen IT-Verwaltungsaufwand und senkt dabei die Gesamtbetriebskosten.

Every Angle Deutschland GmbH

Science Park 2
66123 Saarbrücken
Reiner Pistorius
Managing Director
Telefon: 0681 30964135
Web: www.everyangle.com
E-Mail: info.de@everyangle.com

Stand H5

ciber®

Client focused. Results driven.

Ciber ProfitBoost Sales Chancen identifizieren und Gewinnpotenziale ausschöpfen

Wenn Führungskräfte die Rentabilität erhöhen wollen, ohne dabei die Unternehmensprozesse von Grund auf neu zu gestalten, bleiben ihnen im Grunde nur wenige Optionen. Entweder kann der Umsatz durch Preisoptimierung gesteigert oder aber die Gewinnmarge durch eine Reduktion der Vertriebs-, Beschaffungs- und Produktionskosten erhöht werden.

Sollen die Kosten gesenkt werden, sind jedoch meist aufwendige Veränderungen der Prozesse oder gar der Organisation notwendig. Die Optimierung des Preises dagegen erfordert eine detaillierte Analyse der aktuellen Preissituation. Auch dies ist sehr aufwendig, da dabei sehr große Datenmengen untersucht werden müssen und komplexe Algorithmen genutzt werden.

Mit HANA hat SAP die Grundlage geschaffen, um die enormen Datenmengen nahezu in Echtzeit zu analysieren. Ciber nutzt diese Technologie in Verbindung mit einer einzigartigen Kombination spezifischer Algorithmen und bietet mit ProfitBoost Sales jetzt eine speziell entwickelte Lösung, um zuverlässige Informationen bezüglich einer Preisdifferenzierung aus den vorhandenen Daten zu generieren, um damit versteckte Profite zu finden und die Gewinnmargen zu optimieren.

In den meisten Unternehmen werden die Preise auf den einzelnen Kunden oder auf definierte Zielgruppen zugeschnitten. Die so festgelegten Preise berücksichtigen aber nicht die Vertriebs- und Preisstrategie des gesamten Unternehmens. Wichtiger noch: Diese Verfahren sind rückwärtsorientiert. Dabei sind die Möglichkeiten zur Datenanalyse heute so weit fortgeschritten, dass Unternehmen sich von dieser vergangenheitsorientierten Strategie der Preisgestaltung verabschieden sollten. Stattdessen sollten sie sich einem vorausschauenden Ansatz, basierend auf einer soliden und umsetzbaren Business Intelligence-Lösung, zuwenden.

Speziell dazu hat Ciber jetzt mit Ciber ProfitBoost Sales eine Lösung auf HANA-Basis entwickelt und gibt Unternehmen damit eine Lösung an die Hand, um ihre Daten für eine Prognose der zukünftigen Gewinnchancen zu nutzen und tragfähige Vorschläge zur Realisierung dieser Potenziale zu entwickeln. Anwender von ProfitBoost Sales profitieren von:

- Umsatzsteigerung und Optimierung der Margen
- Identifizierung potenzieller Preiskorrekturen für bestehende Kunden- und Produktsegmente
- Hervorhebung von Bereichen, in denen eine Optimierung der Margen durch Preisdifferenzierung möglich ist
- Verkaufsoptimierung durch Verbesserung der Effektivität des Vertriebs
- Höhere Rentabilität

Zudem unterstützt ProfitBoost Sales mobile Geräte, sodass Vertriebsmitarbeiter dieses Tool vor Ort beim Kunden für Preisverhandlungen oder zur Erstellung spezieller Angebote nutzen können.

Ciber AG

Alte Eppelheimer Str. 8
69115 Heidelberg

Telefon: +49 6221 45020
E-Mail: info.germany@ciber.com
Online: www.ciber.de



Wolfgang Honold, DSAG-Vorstand Österreich.

» Eine einheitliche Wartungsvertragssituation macht die komplexe SAP-Lizenzsituation einfacher. «



Setzen Sie auf unser langjähriges SAP® Know-how! Gemeinsam mit dem BasisTeam ist die Libelle AG Spezialist für System-/Mandantenkopien, Disaster Recovery-/Hochverfügbarkeits-Lösungen, SAP Basis Beratung und Erweiterungen von SAP Systemfunktionen. Darüber hinaus entwickeln wir individuelle Software für Ihre SAP Systeme mit ABAP und ABAP/JOO.

Libelle AG
Gewerbestr. 42
70565 Stuttgart, Germany

Telefon: +49 711 / 78335-0
E-Mail: sales@libelle.com
Web: www.libelle.com

Stand D13



ITML ist unter den TOP 7 der SAP-System- und Softwarehäuser in Deutschland und betreut weltweit über 500 Kunden.

Aktuelle Themen und Schwerpunkte sind:

- MS-Client für SAP
- Mobile Business
- Business Intelligence
- HANA (ITML ist Mitgründer der HANA Alliance)
- CRM und Kundenservice: 100% in SAP integriert

ITML GmbH
Stuttgarter Straße 8
75179 Pforzheim
www.itml.de
sales@itml.de
Marius Stößer

Stand E2



Plug and work. So einfach wie eine Steckerleiste funktioniert Engineering Control Center, ECTR, für das Product Lifecycle Management, PLM, mit SAP. Namhafte Firmen unterschiedlicher Größe und Branchen profitieren seit Jahren weltweit von ihrer ECTR Lösung der DSC Software AG.

ECTR – bekannt durch die SAP Direktintegration des CD Systems NX – wählten die Walldorfer nun als Basistechnologie für ihr neues SAP Engineering Control Center zur Anbindung jeglicher Autorensysteme.

Die Prozesslücke zwischen Produktentwicklung und Fertigungsplanung schließt die DSC mit Factory Control Center, FCTR. Tief in SAP integriert, werden CAM- und Planungsabläufe verknüpft, um hier generierte Informationen per dedizierter DNC-Lösung bis in die Maschinensteuerung zu transportieren.

Eine komplette Werkzeugbibliothek in SAP sowie die Abbildung des Werkzeugkreislaufs in der Fertigung mit ihren diversen Shop Floor-Systemen ergänzen das Angebot.

DSC Infrastruktur-Lösungen optimieren die Performance weltweit, speziell bei großvolumigen CAD Daten. Weitere Lösungen ermöglichen das Automatisieren von Routineprozessen, migrieren Bestandsdaten in SAP u.v.m.

Mit Blick auf Industrie 4.0 verknüpfen die Anwender schon heute zusammengehörige, gültige Daten und Dokumente zentral in SAP, um sie komplett und bedarfsgerecht im Prozesskontext anzubieten.

DSC Software AG
Am Sandfeld 17
76149 Karlsruhe



Telefon: +49 (0) 721 9774-100
Telefax: +49 (0) 721 9774-101
E-Mail: info@dscsag.com
Web: www.dscsag.de

Halle 4
Stand B12

beurteilt Manfred Ofner die Aktivierung der Business-Funktionen in Österreich. „Das könnte damit zusammenhängen, dass die Erwartung noch weitverbreitet ist, die entsprechenden Leistungen im Sinne der funktionalen Verbesserungen würden kostenlos geliefert. Was eben nicht durchgängig der Fall ist.“

Die DSAG-Umfrage und viele andere Stimmen aus der Community zeigen, dass ein Großteil der SAP-Bestandskunden momentan stark verunsichert sind: Das beginnt beim zitierten mangelnden Wissen über kostenfreie oder kostenpflichtige Aktivierung der Business-Funktionen, geht über die Hana-Roadmap (siehe Asug-Marktforschung auf Seite 23) und endet bei den alten und neuen AGB. Nach dem von Susensoftware in Hamburg erreichten Erfolg über die SAP scheint sich die Lage zugunsten der Bestandskunden zu verbessern. Eine SAP-AGB-Ände-

rung betrifft die Reaktivierungsgebühr für die Wartung der Software. Der seit etwa 2011 in den AGB befindliche Satz „[...] Zusätzlich kann SAP eine Reaktivierungsgebühr in Rechnung stellen, deren Höhe SAP auf Anfrage mitteilt [...]“ ist in der Neufassung von 2014 ersatzlos herausgefallen. Dennoch ergeben sich auch bei der Wartung weiterhin Probleme mit dem „Alles oder nichts“-Prinzip der SAP. Für alle Software, die der Bestandskunde bei SAP gekauft hat, muss er einen Pflegevertrag mit SAP abschließen. Genauso wenig, wie der Bestandskunde einzelne Teile seiner Lizenzen abgeben darf, darf er Teile seiner SAP-Software ohne Pflege betreiben. So ist der Anwender verpflichtet, den Bestand an nicht genutzten SAP-Lizenzen, die aufgrund des „Alles oder nichts“-Prinzips der SAP nicht einzeln weitergegeben werden dürfen, weiterhin durch SAP pflegen zu lassen, was unnötige Kosten verursacht. Wie ▶



IDS Scheer Consulting bietet seit 30 Jahren qualifizierte Beratung bei der Entwicklung und Umsetzung effizienter Geschäftsprozesse mit SAP. Als Marktführer für Geschäftsprozessmanagement und langjähriger Partner der SAP unterstützen wir unsere Kunden auf dem Weg zu nachhaltigem Geschäftserfolg.

IDS Scheer Consulting hilft Unternehmen, Behörden und Institutionen dabei, strategische Entscheidungen zu treffen – als Treiber für Kosteneffektivität, Effizienz und Effektivität. Wir garantieren unseren Kunden Industry Process Excellence durch die Kombination aus

- Branchenexpertise
- Prozessorientierung
- SAP-Know-how

Mit Best-Practice-Referenzprozessen unterstützen wir Unternehmen, Behörden und Institutionen dabei, ihre Prozesse zu optimieren, und stellen schnelle SAP-Einführungen sicher. Dazu verbinden wir Branchen-Know-how – abgebildet in ARIS – und branchenspezifische Prozess-Szenarien auf Basis von SAP-Best-Practices.

Unsere Berater betrachten die Organisationen ihrer Kunden ganzheitlich. Wir bauen Brücken zwischen der Unternehmensstrategie, den daraus resultierenden Prozessen, den zur Unterstützung notwendigen IT-Lösungen und der Kontrolle des laufenden Betriebs.

Der Geschäftsbereich Managed Services rundet unser Dienstleistungsportfolio ab und bietet ein umfassendes Serviceangebot, mit kundenspezifischen Outsourcing- und Support-Lösungen auf Basis von erprobten Standards.

IDS Scheer Consulting GmbH
Altenkesseler Straße 17
66115 Saarbrücken

Ihr Ansprechpartner:
Kai Schwindt
COO Vertrieb und Marketing
E-Mail: kai.schwindt@ids-scheer.com



Als SAP-Partner seit 1998 helfen wir bei DataVard, SAP-Landschaften intelligenter und besser zu betreiben. Unsere Dienstleistungen und unser Software-Portfolio sind darauf ausgerichtet, operative Ausgaben zu senken und mehr Spielraum für Innovation zu verschaffen. So können sich Unternehmen aller Größen und Branchen auf ihr Kerngeschäft und ihre Stärken konzentrieren sowie ihre existierende IT Landschaft durch Umstrukturierung, Konvertierung und Datenanreicherung an die geschäftlichen Anforderungen anpassen. Mit Standorten in Deutschland, Slowakei, Italien, Irland/Großbritannien und den USA unterstützen wir Kunden auf der ganzen Welt.

DataVard GmbH
Römerstrasse 9
69115 Heidelberg
Telefon: 0049 6221 87331 0
Telefax: 0049 6221 87331 10
E-Mail: info@datavard.com
Web: www.datavard.com/de

Stand I 21



Die SIVIS entwickelt, vertreibt und implementiert Add-On-Lösungen im SAP-Umfeld für Rezertifizierung, Berechtigungen, Compliance und IDM. Die weltweite Zielgruppe sind global agierende Unternehmen, aber auch der international agierende Mittelstand in allen Branchen.

SIVIS Professional Services GmbH
Thujaweg 1
76149 Karlsruhe

Kontakt: Frau Theresia Michel
Telefon: 0721-665930-0
Web: www.sivis.de

Stand G9



SAP-Full-Service-Dienstleister

Als SAP-Full-Service-Dienstleister mit über 250 SAP-Experten bietet die QSC AG Ihnen alle ITK-Leistungen rund um SAP aus einer Hand. Bereits heute vertrauen über 100 Unternehmen aus den Branchen Handel, Konsumgüter, Logistik, Energiewirtschaft, Anlagen- und Maschinenbau, Dienstleistungen und der Mineralölindustrie auf die Services der QSC AG.

SAP-Basisbetrieb

Wir übernehmen den Betrieb Ihrer SAP-Umgebung von Teilbereichen bis zum Komplett-Outsourcing.

Unsere Services:

- Bereitstellung der Systeme und der zugehörigen Infrastruktur entsprechend der ITSM-Prozesse der QSC
- Release- und Plattformwechsel
- Betrieb und Entwicklung extrem komplexer Umgebungen aus der gesamten SAP-Business Suite
- Gewährleistung von Hochverfügbarkeit und Standortredundanzen
- Support und Wartungsübernahme von SAP

Application Management

Wir entwickeln und betreiben Ihre SAP-Anwendungen so, wie Sie es wünschen.

Unsere Services:

- Entlastung und Optimierung der internen Ressourcen durch erfahrene SAP-Experten
- Maßgeschneiderte Angebote, um z.B. nur Teile der SAP-Applikationen in das Application Management der QSC zu übergeben
- Ein breites Spektrum an Kenntnissen wird ad hoc zur Verfügung gestellt, ohne dass Sie für jedes Thema eigene Expertise vorhalten müssen
- Der Service wird im Rahmen ITIL-konformer Prozesse unter SLA-Bedingungen erbracht
- Flexible, transparente Abrechnungsmodelle ermöglichen eine effiziente Kostensteuerung, Serviceumfang problemlos skalierbar

Consulting und Projekte

Wir beraten Sie branchenspezifisch und lösungsorientiert in den Bereichen optimale Abbildung von Geschäftsprozessen, SAP Architekturen, SAP Technologie und Integration.

Unsere Services:

- Prozessberatung, Implementierung sowie Optimierung für die gesamte SAP Business Suite
- Tiefgreifendes Know-how in den Bereichen SAP HANA, SAP Mobile, SAP ERP, SAP IS-Retail, SAP BW/BO, SAP CRM, SAP SRM und SAP SCM
- Implementierungs-, Optimierungs- und Releasewechselprojekte
- Rollout-, Harmonisierungs- und Carve-out-Projekte

Lizenzen und Wartung

Wir unterstützen Sie bei Wartungsverträgen sowie beim Kauf und Handling von SAP-Lizenzen.

Unsere Services:

- SAP-Softwareauswahl nach Kosten/Nutzen-Analyse
- Lizenzberatung und Lizenzoptimierung
- Wartungsverträge/ Wartungsübernahme - Screening, Scannen und Vornahmen von Einstellungen am System
- SAP as a Service / SAP Managed Service - QSC verkauft und stellt Software & Hardware

Lösungen

Als SAP-Full-Service-Dienstleister mit über 250 SAP-Experten bietet die QSC AG Ihnen alle ITK-Leistungen rund um SAP aus einer Hand.

Wir bieten Beratung, Implementierung, Betrieb, Anwendersupport, Wartung sowie Softwarelizenzierung zu:

- SAP Mobile
- SAP User Experience
- SAP ERP
- SAP BW und BO
- SAP CRM
- SAP SRM
- SAP SCM
- SAP HCM
- SAP GRC

Überzeugen Sie sich persönlich von unseren Kompetenzen auf dem diesjährigen DSAG Jahreskongress und besuchen Sie den Vortrag eines unserer Kunden TAMOIL am 15.10.2014 um 18:45 Uhr. „Praxisbericht: Einführung SAP Retail und SAP OGSD bei Tamoil - Standardlösung für mittelständische Tankstellenbetreiber.“

Kontakt:

QSC AG
Mathias-Brüggen-Str. 55
50829 Köln
www.qsc.de

Direkter Vertrieb
Thomas Böhtel
Telefon: +49 40 27136 8717
thomas.boetel@qsc.de

Stand A7

UNIORG

Seit 40 Jahren stehen unsere Kunden im Mittelpunkt (Customer first). Lösungen und SAP Beratungsleistungen, wie:

- Predefined Consulting Solutions (UNIORG PCS) für SAP ERP-Systeme
- Mobile Anwendungen mit SAP HANA
- Globale Rollouts mit SAP ERP und SAP Business One
- SAP Business One in der Cloud

UNIORG Gruppe
Lissaboner Allee 6-8
44269 Dortmund

Telefon: +49 (0) 231/94 97 - 0
Telefax: +49 (0) 231/94 97 - 199
Online: www.uniorg.de
E-Mail: info@uniorg.de
Kontakt: Dr. Peer Walter Jahn

Stand I 19

aus dem DSAG-CIO-Arbeitskreis und durch Arbeiten von Manfred Ofner bekannt wurde, arbeitet jedoch die DSAG hier bereits an Lösungen.

Was die schon mehrere Jahre andauernde Mehrwertdiskussion hinsichtlich des Enterprise Support betrifft, hat SAP, nach Meinung der DSAG, noch weiter Überzeugungsarbeit zu leisten – wenngleich sich die Zahlen verbessert haben. Zwar äußerte sich knapp ein Fünftel positiv bzw. neutral zum „teueren“ Support-Modell. Insgesamt 42 Prozent der Befragten sehen darin aber immer noch einen geringen bzw. keinen Mehrwert. Interessant dabei: Fast 40 Prozent machten keine Angabe zu diesem Thema. Dennoch zeichnet sich ein positiver Trend ab. Im vergangenen Jahr attestierten bei einer ähnlichen Umfrage fast drei Viertel der Teilnehmer dem Enterprise Support wenig bis keinen Mehrwert. „Die Vorteile von Enterprise

Support, wie beispielsweise kostenlose Services, konnten bei den Kunden noch nicht flächendeckend bekannt gemacht werden. Die von SAP ins Leben gerufene Enterprise Support Academy, mit der Aufklärungsarbeit betrieben wird, ist vielversprechend, müsste allerdings noch mehr Aufmerksamkeit erhalten“, folgert DSAG-Vorstand Andreas Oczo. Nichtsdestotrotz lautet der Aufruf an SAP, Standard Support weiterhin im Fokus zu behalten. Die Leistungen dieses Support-Modells, für das schließlich ebenfalls ein nicht unerheblicher Wartungssatz bezahlt wird, sollten nicht nur ein Mindestmaß an Service-Levels enthalten. Hier gilt es, mehr Transparenz zu schaffen, welche Leistung in welchem Support-Vertrag enthalten ist.

Erstmals wurde in der Umfrage erhoben, wie DSAG-Mitglieder den Wert der Wartung im Verhältnis zu den gezahlten Wartungsgebühren einschätzen. Das Ergebnis: DSAG-Mitglieder sind eher skeptisch. Und mehr noch! Die Skepsis ist stärker als die Zufriedenheit. Stimmen werden lauter, dass SAP hauptsächlich in Innovationen investiert und etablierte SAP-Produkte wie ERP/ECC 6.0 nur moderat bzw. kaum weiterentwickelt werden. Das führt teilweise zu Unzufriedenheit unter den Anwendern. Hinsichtlich gesetzlicher Änderungen, die von SAP laut Wartungsvertrag ohne Zusatzkosten im Standard angepasst werden müssen, zeichnet die Umfrage ein positiveres Bild. 154 Befragte sind der Meinung, SAP komme ihrer Pflicht bei gesetzlichen Änderungen nach. 60 sind eher unzufrieden, 66 sind neutral. Ein Drittel der Befragten konnte keine Angabe bei dieser Frage machen.

www.dsag.de



Christian Zumbach, DSAG-Vorstand Schweiz: „Der Nutzen des Enterprise Support wird zunehmend besser erkannt und es werden sich demzufolge mehr dafür entscheiden.“



SAP einfach und mobil – unter diesem Fokus präsentiert die sovanta AG aus Heidelberg beim DSAG Kongress 2014 Produkte und Dienstleistungen!

Der Mix aus Business-, Design- und Technologie-Know How macht sovanta zum führenden Anbieter von Komplettlösungen die den Endanwender in den Mittelpunkt stellen.

Profitieren Sie von **sovanta@SAP Best-Business Practices** im Umfeld von **SAP Self Services**. sovanta@First-Class User Experience sind zusammen mit unserm umfassenden Know-How im Bereich SAP UI5 und SAP Fiori und der sovanta@Service Library die ideale Basis für Ihren Einstieg in die neue Ära der SAP Self Services.

Im Bereich **SAP CRM** garantiert **SAP Sales Companion** als SAP Standardprodukt, welches durch sovanta entwickelt ist, die optimale Unterstützung Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit einer umfassenden mobilen Geschäftsanwendung. Hierbei werden neben CRM Daten alle relevanten Informationen, wie Social Media, verkaufsrelevante Dokumente, Exchange oder Lotus Notes Informationen etc. kontextsensitiv dem Anwender zur Verfügung gestellt. Ob als mobile Lösung aus der Cloud, oder innerhalb Ihrer SAP Infrastruktur verwendet SAP Sales Companion ausschließlich SAP Standardtechnologie und sorgt für steigende Verkaufszahlen und Produktivität Ihrer Vertriebsmitarbeiter.

sovanta AG
Mittermaierstraße 31
69115 Heidelberg

Ansprechpartner: Manuel Egger
Telefon: +49 6221 8 933 90
E-Mail: info@sovanta.com
Online: www.sovanta.com

DSAG Kongress
Standnummer: D4

EMPIRIUS

The simple solution company

Automationstools von Empirius sorgen für Kostenminimierungen / SAP-Systemkopien auf Knopfdruck

Satte Einsparungen durch Copy-Tools

Der Einsatz von Automationstools bei der Erstellung von SAP-Systemkopien zahlt sich aus. Empirius stellt für das SAP-Copying mehrere Tools zur Verfügung.

Nach einer Aufstellung des Automationsspezialisten Empirius ergeben sich durch die Verwendung des Systemcopy-Tools BlueSystemCopy Einsparungen pro Jahr von rund 11.500 Euro (bei einer Dreijahresberechnung; gegenüber dem klassischen SAP-Standardverfahren für die Erstellung von Systemkopien). Eingeflossen sind hierbei der Aufwand der SAP-Basis, der Aufwand der DB-Administration, die Lizenzkosten und Wartungsgebühren, wobei von 12 Kopien pro Jahr ausgegangen wurde. Bei einer Fünfjahresbetrachtung liegen die Ersparnisse bei etwa 15.200 Euro. In aller Regel werden vom Gros der SAP-Kunden mehr als 12 Kopien pro Jahr erstellt; Tendenz steigend. Releasewechsel, Konsolidierung von Testsystemen, Bereitstellung von Schulungssystemen und anderes mehr sind zumeist die Gründe, warum SAP-Systemkopien benötigt werden.

Idealerweise sind Systemcopy-Tools in der Lage, SAP-Systemkopien sozusagen auf Knopfdruck zu erzeugen, ohne aufwendige manuelle Arbeiten. Ein Automationstool wie BlueSystemCopy von Empirius unterstützt die automatisierte SAP-Systemkopiererstellungen, auch Double-Stack-basierter Systeme, vollumfänglich. Neben BlueSystemCopy bietet Empirius die Automationstools BlueClone sowie BlueAnon – und ganz neu – BlueLandscapeCopy für Landschaftskopien an; alle auch als SaaS-Lösungen.

Empirius GmbH

Klausnerring 17
85551 Kirchheim

Kontakt: Hans Haselbeck
E-Mail: Haselbeck@empirius.de
Telefon: 089-44 23 723-25
Online: www.empirius.de

Stand D2



Where IT works.

Lösungskompetenz für Ihre Unternehmens-IT

- **ERP** – steigern Sie mit Ressourcenplanung Ihre Effizienz und senken Sie die Kosten.
- **CRM** – pflegen Sie Ihre wertvollen Kontakte authentisch und individuell im echten Dialog.
- **ECM** – bringen Sie Struktur in Ihre Dokumente und bauen Sie zentrale Zugriffsmöglichkeiten auf.
- **Output-Management** – sprechen Sie Ihre Kunden gezielt über alle Kanäle an.
- **Cloud Computing, Mobile Services und Big Data** – holen Sie sich die aktuellen Trends übersetzt für Ihre Branche.



08. – 10. Oktober 2014 | Messe Stuttgart



Unterstützt von:



«VOI» voice of information

Platinsponsoren:



www.where-it-works.de

Perfektes Zusammenspiel von SAP MES und SAP EWM in der Reifenaufbereitungsproduktion

SAP im Shop Floor

Im neuen LifeCycle-Werk von Continental hat IGZ – das SAP-Projekthaus für Logistik und Produktion – weltweit das erste SAP ME + SAP EWM Verbundprojekt produktiv gesetzt.

Die Vorteile beider Module und deren Synergien wirken sich direkt auf den gesamten Produktionsprozess aus, der ein enges Zusammenspiel von Produktion und Logistik voraussetzt.

Das neue ContiLifeCycle-Werk in Hannover Stöcken wurde im November 2013 offiziell eröffnet. Hier kommt erstmals ein bislang einzigartiger Ansatz aus Heiß- und Kalterneuerung für Lkw-Reifen zur Anwendung, bei dem deutlich weniger Energie verbraucht wird als bei der Fertigung von Neureifen.



Foto: Continental

Intensiver Auswahlprozess

Die Ausschreibung für eine integrierte Softwarelösung für die Steuerung von Fertigungs- und Lagerprozessen basierte auf einem durch Continental entwickelten Lastenheft. „In diesem frühen Stadium konnten einige Prozesse jedoch nicht bis ins letzte Detail definiert werden“, sagt Jochen Hebe, Continental Tires, Information Technology Competence Center Manufacturing. Daher habe man einen Partner gesucht, der in der Lage sein sollte, eine vollumfängliche Lösung aus einer Hand anzubieten, die sämtliche Erfordernisse der Fertigung und des Warehousing bereits im Standard möglichst lückenlos abdeckt und die Integration zum bestehendem SAP ERP sicherstellt.

In der Auswahlrunde setzte sich das SAP-Projekthaus IGZ aus Falkenberg gegen die Mitbewerber durch. „Wir haben anhand einer Bewertungsmatrix entschieden“, so Jochen Hebe. Zu den Kriterien zählten z. B. Performance, Flexibilität, Entwicklung und Umsetzung aus einer Hand. Zudem habe das Konzept des Anbieters überzeugt. Es basiert auf SAP ME (Manufacturing Execution) für die diskrete Fertigung sowie SAP EWM (Extended Warehouse Management) für die Lagerverwaltung und -steuerung.

Dynamische Produktionssteuerung

Von der ersten Spezifikation bis zur Aufnahme des Produktivbetriebs nach dem erfolgreichen Go-Live von Phase 1 (Produktionsablauf) sind gerade einmal sechs Monate vergangen. Phase 2 (Maschinenanbindung) konnte kurze Zeit später im März 2014 erfolgreich abgeschlossen werden.

Seither werden die angelieferten Reifenkarkassen bereits vorab automatisiert an SAP ME avisiert. Die Ergebnisse der Eingangsprüfungen werden in SAP ME erfasst und dokumentiert. Der via RF-Einlagerdialog initiierte Übergang in das Pufferlager bildet die Schnittstelle zwischen ME und EWM. In Folge werden die weiteren Produktionsschritte sowie das Triggern von Nachschub aus dem Zwischenlager direkt aus SAP ME heraus angestoßen. Automatisch werden im SAP EWM die erforderlichen Auslagerprozesse zum anfordernden Arbeitsplatz durchgeführt.

Je nach Beschaffenheit durchlaufen die Karkassen entweder den Prozess der Kalt- oder der Heißrunderneuerung. Nach Fertigstellung ist der runderneuerte Reifen bereit für die Endprüfung. Die Einlagerung der fertigen Reifen in das Fertiglager wird ebenfalls direkt aus dem SAP ME heraus angestoßen. Aktuell sind bei Continental in Hannover 18 Pressen für die Heißrunderneuerung im Einsatz und es werden um die 300 Reifen pro Tag wiederaufbereitet. Zukünftig sollen es täglich ca. 700 Reifen sein. Dann werden 20 Produktionsarbeitsplätze und 28 Pressen zur Verfügung stehen, die allesamt über SAP ME verwaltet und gesteuert werden.

Partnerschaft wird weiter intensiviert

„Die Implementierung von SAP ME/EWM war ein in jeder Hinsicht sportliches Projekt, vor allem in terminlicher Hinsicht“, resümiert Jochen Hebe und zeigt sich sehr zufrieden mit dem bislang Erreichten. Auch zukünftig wird Continental auf das Know-how von IGZ vertrauen. Die Partner haben eine Vereinbarung über drei Jahre geschlossen und werden weitere Optimierungen somit gemeinsam vornehmen. Gleichzeitig wird bereits über die Umsetzung weiterer SAP ME/EWM-Projekte in den in Mexiko und Malaysia angesiedelten Reifenaufbereitungswerken von Continental nachgedacht.

www.igz.com



Foto: Continental

Kundendatenmanagement

Mäßiger Erfolg

Uniserv hat zusammen mit dem Analysten Wolfgang Martin eine Marktumfrage zum Thema „Kundendatenmanagement“ durchgeführt. Dabei stellte sich heraus, dass der Erfolg von Kundendatenmanagement trotz leichter Besserung gegenüber 2013 immer noch zu wünschen übrig lässt.

3 1,6 Prozent der Befragten haben keine Ziele für Kundendatenmanagement definiert und bei den laufenden Projekten liegen 32,4 Prozent unterhalb einer Zielerreichung von 80 Prozent. Nur 19,5 Prozent sehen einen Zielerreichungsgrad von über 80 Prozent. Für die Trend-Studie wurde untersucht, inwieweit Kundendatenmanagement in den Unternehmen im deutschsprachigen Raum bereits umgesetzt ist und gelebt wird. Diese Untersuchung soll Unternehmen dabei helfen, den eigenen Status quo in Sachen Kundendatenmanagement zu prüfen, mögliche Defizite festzustellen und diese entsprechend anzugehen.

In den Unternehmen angekommen

Trotz der ernüchternden Ergebnisse bezüglich der Erfolge im Kundendatenmanagement ist aber festzustellen, dass sich der Einsatz von Kundendatenma-

nagement gegenüber 2013 verbessert hat. Statt 27 Prozent wie 2013 sagten nur noch 23 Prozent der Befragten, man tue es nur sporadisch, „wenn es brennt“. Gegenüber acht Prozent 2013, die nichts tun und glauben, alles sei in Ordnung, sind es heute nur noch vier Prozent. Dazu kommt, dass 51 Prozent der befragten Unternehmen Kundendatenmanagement als etablierten Prozess betreiben. Das ist eine deutliche Steigerung gegenüber den 37 Prozent 2013. Das zusammen unterstreicht deutlich, dass Kundendatenmanagement in den Unternehmen angekommen und verankert ist. Die drei Top-Treiber sind dabei Steigerung der Kundenbindung, des Kundenwertes und die Effizienzsteigerung.

Verantwortlichkeiten sind nicht klar

50 Prozent der Befragten sehen Kundendatenmanagement als gemeinsame Aufgabe von Fachabteilung und IT. Bei den

DMS Expo 8. bis 10. Okt. Stuttgart

softway

Ihr Formular-Spezialist im SAP-Umfeld.

Entwickeln. Pflegen. Tunen. Migrieren. Reorganisieren.
26 Jahre SAP-Erfahrung für Ihre gesamte Formularwelt.

- Reduzieren Ihrer Formularkosten
- Darstellen Ihrer Formularbesonderheiten auf einen Blick
- Minimieren Ihrer Testaufwände

Formularsupport für Adobe interactive Forms (SifbA),
Smartforms und SapScript.

Softway AG

Industriestraße 17
96114 Hirschaid

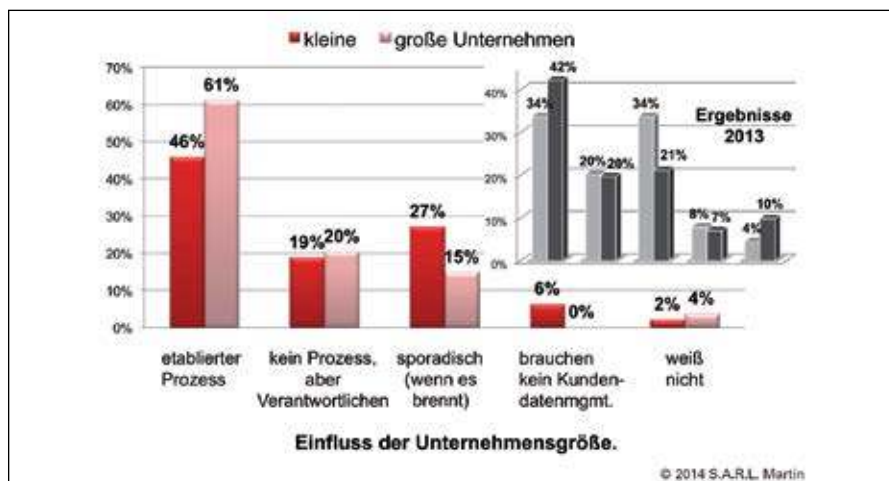
Telefon: +49 9543 82 38 – 0
Telefax: +49 9543 82 38 – 23
E-Mail: vertrieb@softway.de
Web: www.softway.de

Stand 6E03

Befragten aus der IT selbst sehen sogar 61 Prozent das Kundendatenmanagement als gemeinsame Aufgabe. Das bestätigen aber nur 47 Prozent der Befragten aus den Fachabteilungen in dieser Form. Sie sehen Vertrieb und Marketing in der Führungsrolle. Diese Rollenverteilung wird aber nur von 9 Prozent der Befragten aus der IT befürwortet. Geht es um das Budget, geben 25 Prozent der Befragten die Geschäftsführung als Sponsor (24 Prozent 2013) an und 41 Prozent die entsprechenden Fachabteilungsleiter (gleicher Wert 2013). Allerdings ist für 22 Prozent der Befragten die Frage des innerbetrieblichen Sponsors immer noch nicht klar geregelt.

16 Prozent ohne Data Governance

Auch Data Governance wird von 33 Prozent der Befragten als gemeinsame Aufgabe von Fachabteilungen und IT betrachtet. Allerdings gaben 16 Prozent der Befragten an, sie hätten (noch immer) keine Data Governance. Hier ergibt sich eine Schere zwischen den kleinen Unternehmen, bei denen gemäß der Befragung 23 Prozent keine Data Governance haben, versus elf Prozent bei den großen Unternehmen. 15 Prozent der Befragten wissen nichts über eine Data Governance in ihrem Unternehmen.



Wie wird Kundendatenmanagement in Ihrem Unternehmen eingesetzt?

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

www.wolfgang-martin-team.net
www.uniserv.com

Kommentar

Warum Hana in der Cloud nicht die Lösung ist

In der Juni-Ausgabe des E-3 Magazins schrieb Chefredakteur Peter M. Färbinger, SAP müsse Hana runderneuern, da es sich aufgrund falsch gewählter Implementationsstrategien in einer technologischen Sackgasse befinde. Als Konsequenz bleibe den Unternehmen, die auf Hana angewiesen sind, nur der Weg in die Cloud. Heiko Mannherz von Syslink teilt diese Sichtweise nicht. „Wenn Hana mal läuft, dann funktioniert es zuverlässig, auch im Eigenbetrieb.“

Syslink-Marketingleiter Heiko Mannherz zum E-3 Artikel „SAP muss Hana runderneuern“.

Von der Idee in die Sackgasse? In so kurzer Zeit?

Schon der Design-Entwurf zu Hana, auch bekannt als SansouciDB, impliziert aus meiner Sicht, dass hier eine Lösung entwickelt werden sollte, die auf bestehenden, etablierten Technologien und Produkten basiert und nicht von Grund auf neu geschrieben wird. Dass von diesen Technologien viele aus dem Hause SAP selber kommen würden, war anzunehmen.

Man versetze sich in die Lage des Herstellers, der gerne das Beste aus den zwei Welten Analytisches Processing (OLAP) und Echtzeit-Transaktionsverarbeitung (OLTP) verbinden möchte. Dazu soll es nötig sein, in je einer Welt das Rad neu zu erfinden, um die beiden nachher mit einer Achse zu verbinden? Auch vermarktungstechnisch ist der gewählte Weg, Hana auf den Kunden bereits vertrauten Komponenten aufzubauen, durchaus nachvollziehbar und vernünftig. Aus unserer Erfahrung stehen viele Entscheidungsträger „revolutionären“ Produkten mit einer gewissen Vorsicht gegenüber. Wenn sich aber zumindest unter der Haube vertraute Namen und Technologien zeigen, verringert sich das Unbehagen bezüglich der Frage, wie groß die Hürde für die eigenen Mitarbeiter ist, um dieses neue Produkt zu verstehen und zu betreiben. Ob gerechtfertigt oder nicht sei einmal dahingestellt.

Wie schlimm ist die Lage wirklich?

Unsere Projekterfahrungen, die wir unter anderem in einem der größten Hana-Projekte der Schweiz gewonnen haben, sowie die Aussagen anderer Insider zeigen: Hana funktioniert und ist durchaus stabil, wenn es einmal läuft, auch im Eigenbetrieb. Natürlich mussten in den Anfangsphasen zahlreiche Korrekturen und Updates eingespielt werden. Die eigentliche Herausforderung jedoch bestand in der Zusammenarbeit mit dem SAP-Support, die man insgesamt als schleppend und sehr zeitintensiv bezeichnen muss.

Vor diesem Hintergrund ist Herrn Färbingers Einschätzung, Hana sei „nicht mehr wartbar“, vielleicht sogar gerechtfertigt. In dem Fall liegen die Gründe aber nicht in der Technologie, sondern vermutlich in der unzureichenden Menge an qualifiziertem Support-Personal.

Glaubt man dem, was andere SAP-Partner berichten, dann werden für die Schwierigkeiten bei Hana-Einführungen in vielen Fällen die gleichen Faktoren eine Rolle spielen, die bei anderen IT-Projekten auch hervortreten.

„Damit könnte man doch gleich auch noch ...“

Ausußernde Projekte dürften den meisten Projektleiterinnen und Projektleitern bekannt sein. Nur allzu gerne soll ein groß angelegtes Projekt, von dem man bei einer Hana-Einführung sicher ausgehen darf, auch gleich noch einige andere mehr oder weniger große Baustellen schließen. Vor allem dann, wenn ein umfangreiches Budget zu erwarten oder gar schon bewilligt ist.

Von Kundenseite hören wir häufig, dass nicht immer wirklich klar wird, für welche Einsatzszenarien Hana eigentlich geeignet ist und für welche nicht. Auch seitens SAP hält man sich mit konkreten Aussagen wohl eher zurück. Das ist verständlich, wenn auch nicht begrüßenswert, denn der Eindruck, dass SAP Hana zu einer „General purpose“-Datenbank aufbauen möchte, drängt sich durchaus auf.

Es ist sicher nicht schön anzusehen, wie ein Teil der Einnahmen aus dem Lizenzgeschäft von Walldorf in Richtung Oracle, IBM und Microsoft abwandert. Die größte Herausforderung für die SAP-Kunden besteht also darin herauszufinden, für welche Einsatzszenarien Hana wirklich am besten geeignet ist.

Die Cloud als technologischer Rettungsanker?

Nehmen wir einmal an, die Hana-Kunden müssten wirklich mit einem massiven technischen Umbau der Plattform rechnen. Wo liegen denn dann die Vorteile der Hana Enterprise Cloud? Ich kann doch als Kunde nicht wirklich annehmen, dass dieser Umbau der ganzen Cloud ohne Beeinträchtigungen meiner Services vonstattengeht.

Umgekehrt wäre es genauso denkbar, dass die zukünftigen Änderungen an Hana Bereiche betreffen, die ich in meiner ganz speziellen Hana-Implementierung nicht einmal berührt habe. Betreibe ich Hana selber oder lasse mich von

einem Outsourcing-Anbieter unterstützen, dann habe ich mit diesen Änderungen vielleicht gar nicht viel Arbeit. Und selbst wenn die Cloud Vorteile in dem Bereich bietet, müssen diese gegen die mittlerweile bekannten Risiken solcher Lösung abgewogen werden.

Und jetzt? To Cloud or not to Cloud?

Evaluiert Sie zunächst sorgfältig, ob der Einsatz von In-memory-Technologien tatsächlich die geeignete Strategie zur Erfüllung Ihrer Anforderungen ist. Und ob Hana das richtige Werkzeug ist, um diese Strategie umzusetzen. Es spricht auch sicherlich nichts dagegen, sich bei einem vom Hersteller unabhängigen Berater Unterstützung zu holen. Falls Sie beide Fragen mit Ja beantworten, suchen Sie sich einen Projektpartner, mit dem Sie vertrauensvoll zusammenarbeiten können. Dann werden Sie schnell erkennen, ob Cloud, Eigenbetrieb oder ein Outsourcing für Sie die geeignete Betriebsform darstellen.

Gute Fachleute sind zweifelsohne wichtig, aber achten Sie vor allem auf eine erfahrene Projektleiterin oder einen erfahrenen Projektleiter! Und wenn Sie sich für den Eigenbetrieb entscheiden, dann suchen Sie sich Hilfsmittel, die Ihnen nicht nur den Geldbeutel, sondern tatsächlich auch den Betrieb erleichtern. Die Cloud allein wird es nicht richten.

www.syslink.ch
www.e-3.de/artikel/hana-runderneuern



Heiko Mannherz ist Marketingleiter beim Schweizer SAP-Partner Syslink. Davor war er als Produktmanager verantwortlich für Syslink Xandria, eine Systemmanagement-Anwendung speziell für SAP-Lösungen, darunter auch Hana. Mannherz hat eine langjährige Erfahrung als Softwarearchitekt, Projektleiter und Qualitätsmanager.

it sa 2014

Die IT-Security Messe und Kongress
The IT Security Expo and Congress

Nürnberg, Germany, 7. – 9.10.2014

Punktlandung
für Ihre IT-Sicherheit



it-sa.de/punktlandung

Stets bestens informiert: it-sa.de/newsletter

NÜRNBERG MESSE

Menschen

im September 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)

Brainloop setzt auf SAP-Managerin



Dorothee Andermann wird bei Brainloop die gesamte Lösungssuite für SAP verantworten.

Brainloop hat **Dorothee Andermann** zum Vice President SAP Products ernannt. Der Lösungsanbieter für die bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit vertraulichen Informationen und Dokumenten hat diese Position neu geschaffen, um den Ausbau der Angebote für SAP-Anwender voranzutreiben. Andermann wird in dieser Rolle die gesamte Lösungssuite für SAP von der Produktentwicklung bis zur Implementierung verantworten. „Im täglichen Dialog mit SAP-Anwendern sehe ich immer wieder, dass vertrauliche Informationen – Dokumente, Verträge, Kundendaten – außerhalb des SAP-Systems und außerhalb der Unternehmens-Firewall Dritten zugänglich gemacht werden“, sagt Andermann. Dies geschehe teilweise mit erschreckender Leichtherzigkeit. „Mit dem Schritt in das SAP-Ökosystem erfüllt Brainloop die Anforderung nach mehr Sicherheit und Datenintegrität. Die Brainloop-Lösungen

für SAP entsprechen Compliance-Standards und ermöglichen eine nahtlose Integration in Prozessabläufe. Ich freue mich auf die Aufgabe, die Weiterentwicklung bei Brainloop in diesem Bereich federführend zu übernehmen.“ Dorothee Andermann hat 15 Jahre Erfahrung bei SAP, unter anderem als Mitglied der SAP Labs. Dort trug sie in verschiedenen globalen Positionen – u. a. im Entwicklungssupport, in der Geschäftsentwicklung und im Partner-, Produkt- und Lösungsmanagement – maßgeblich zur Strategieentwicklung und Markteinführung vieler bekannter SAP-Software-Produkte bei. Zuletzt war sie bei SAP in den USA als Cloud-Sicherheitsexpertin tätig und arbeitete an Lösungen im Hana-Umfeld. Zu ihren Spezialgebieten gehören die Bereiche SAP Enterprise Resource Planning, SAP Transportation Management sowie SAP Customer Relationship Management. www.brainloop.com/de

Michael Boustridge neuer CEO von Ciber



Michael Boustridge, der neue CEO, kennt Ciber von seiner Tätigkeit als Aufsichtsrat.

Ciber hat **Michael Boustridge** zum Central Executive Officer (CEO) ernannt. Boustridge übernimmt die Aufgaben von Dave Peterschmidt, der Ende des Jahres in Ruhestand gehen wird. Peterschmidt ist seit 2010 bei Ciber und wird bis zu seiner Pensionierung eng mit Boustridge zusammenarbeiten, um einen nahtlosen Übergang zu gewährleisten. Boustridge verfügt über umfassende Erfahrungen und fundiertes Fachwissen in der IT- und Telekommunikationsbranche und kennt das Unternehmen bestens. Er ist seit 2012 bei Ciber und war dort zuletzt Mitglied des Aufsichtsrats. Zuvor war er bereits bei mehreren namhaften Unternehmen aus der ITK-Branche in führenden Positionen tätig. Zuletzt war er CEO von Contact Solutions, einem Cloud-basierten Customer-Self-Service-Anbieter. Davor verantwortete er als Geschäftsführer von BT Global Services das weltweite Geschäft sowie internationale Ko-

operationen und als Vertriebsvorstand und Leiter des Marketings bei EDS (Electronic Data Systems) war er verantwortlich für das unternehmensweite Marketing, das Branding der Vertriebsleitung, Produkt Marketing, Global Sales und Business Development. Der Aufsichtsratsvorsitzende Jacobs erklärt: „Michael Boustridge ist im Rahmen der Nachfolgeplanung bereits seit zwei Jahren im Management integriert. Wir freuen uns sehr, einen so gut qualifizierten Kandidaten mit großer globaler Erfahrung zu haben. Durch seine Position im Aufsichtsrat kennt Boustridge das Unternehmen und verfügt über sehr gute Kenntnisse bezüglich seiner neuen Aufgaben, die ein externer Kandidat nicht einbringen könnte. Der Aufsichtsrat vertraut auf seine Fähigkeiten, die strategische Entwicklung von Ciber voranzutreiben und auf den Erfolgen von Dave Peterschmidt aufzubauen.“ www.ciber.com/de

Von Walldorf nach Wien



Josephine Bruggeman wechselte Ende Juli von ihrer bisherigen Aufgabe am Cisco SAP Competence Center in Walldorf zum Cisco Office im Millenium Tower in Wien als

SAP Sales Lead für Central Europe mit Schwerpunkt auf Österreich und die Schweiz. Mit ihrem Umzug nach Wien ist Bruggeman noch näher an ihren Kunden und an dem Markt, auf dem ihr Fokus

liegt. Das Ziel für das kommende Jahr ist es, die Partnerschaft zwischen den lokalen Sales Teams und Kunden weiter auszubauen und zu vertiefen. „Ich freue mich auf viele interessante und einzigartige Projekte rund um Hana. Aus meiner Sicht und Erfahrung passen unsere Cisco-Hana-Lösungen perfekt in die bereits bestehenden und etablierten Data-center und Business-Prozesse unserer Kunden.“ Ihre Karriere startete sie vor zehn Jahren als Entwicklerin in Walldorf. Sie sammelte in dieser Zeit in verschiedenen Rollen Erfahrungen mit SAP BWA und Hana. www.cisco.com

Peter Lieb ist neuer Vertriebs- und Marketingleiter bei Prego Services, einem Anbieter von IT- und Businesslösungen. In dieser Position soll er das Bestands- und Drittmarktgeschäft weiter ausbauen. Lieb kann auf umfangreiche Erfahrungen im IT- und TC-Dienstleistungsumfeld in verschiedenen Branchen zurückgreifen. Er kommt von T-Systems. www.prego-services.de

Der SAP-Aufsichtsrat hat der Berufung von **Bill McDermott** zum neuen Arbeitsdirektor, zusätzlich zu seiner Funktion als Vorstandssprecher, zugestimmt. Obwohl die Position in der neuen Rechtsform der SAP (SE) nicht verpflichtend ist, wird weiterhin ein Vorstandsmitglied das Thema Personal verantworten und den Titel Arbeitsdirektor führen. www.sap.com

Wechsel im Bereich SAP und Vertrieb bei Sycor



Sycor hat die Zuständigkeiten in den Geschäftsfeldern SAP und Vertrieb neu geordnet. **Frank Riechel** ist jetzt Leiter des strategischen Geschäftsfelds Industrielle Fertigung

SAP der Sycor Gruppe. Dieses umfasst die Prozesse Vertrieb, Portfoliomanagement, SAP-Produktentwicklung und Partnermanagement mit SAP. Neben diesem Aufgabenfeld betreut Riechel auch weiterhin den

Geschäftsbereich SAP-Leistungserbringung der Sycor Gruppe. Er folgt damit auf **Steffen Gremmler**, der in der neu geschaffenen Funktion als Leiter des strategischen Vertriebs der gesamten Sycor Gruppe auch den Auf- und Ausbau neuer Geschäftsfelder sowie die Schöpfung von Synergien und Cross-Selling-Potenzialen verantwortet. www.sycor.de



Dell Schweiz hat einen neuen Enterprise Solutions Director. **Stefan Troxler** verantwortet den Bereich Enterprise-Lösungen und gehört dem Schweizer Führungsteam an. Er soll nebst dem bestehenden Enterprise-Lösungsportfolio mit Server, Storage, Network, Security, Software und Services Themen wie SAP Hana und VMware vSAN vorantreiben. www.dell.ch

Rimini Street holt Garrit Skrock



Garrit Skrock wurde zum SAP-Global-Produktmarketing-Direktor bei Rimini Street, einem weltweit tätigen, unabhängigen Anbieter für Drittwartungs- und Support-Leistungen von ERP-Anwendungen, ernannt. Er bringt seine mehrjährigen SAP- und ITK-Erfahrungen in das kalifornische Unternehmen ein. Der gebürtige Bielefelder begann 1996 im SAP-Produktma-

nagement in Walldorf. Als Bereichsleiter für das SAP-Marketing und Channel Management bei IDS Scheer gestaltete er über drei Jahre den Ausbau des SAP-Mittelstandsgeschäfts. 2010 gründete er seine eigene Firma mit den Schwerpunkten Vermarktung und Vertriebsservices. Zuletzt war Skrock als Bereichs- und Marketingleiter der Info AG tätig und baute das Portfolio des Hamburger Unternehmens erfolgreich aus. Nach der Verschmelzung der Info AG und QSC koordinierte er das SAP-Geschäft des Telekommunikationsunternehmens. www.riministreet.com

nagement in Walldorf. Als Bereichsleiter für das SAP-Marketing und Channel Management bei IDS Scheer gestaltete er über drei Jahre den Ausbau des SAP-Mittelstandsgeschäfts. 2010 gründete er seine eigene Firma mit den Schwerpunkten Vermarktung und Vertriebsservices. Zuletzt war Skrock als Bereichs- und Marketingleiter der Info AG tätig und baute das Portfolio des Hamburger Unternehmens erfolgreich aus. Nach der Verschmelzung der Info AG und QSC koordinierte er das SAP-Geschäft des Telekommunikationsunternehmens. www.riministreet.com

Nithin Simakurti verstärkt als Verantwortlicher für SAP-Innovationsthemen den Schweizer IT-Dienstleister ti&m. Er wechselt direkt von SAP in Walldorf zur TI&M. Er war dort u. a. Programmdirektor. Ein von ihm entwickeltes Produkt wurde mit dem Award „SAP Mobile Apps Challenge for Microsoft Windows 8 and Windows Phone 8“ ausgezeichnet. www.ti8m.ch

Ciber Deutschland verstärkt sein Personalmanagement mit **Ingrid Lips** als neue Direktorin HR. In dieser neu geschaffenen Position ist sie ab sofort verantwortlich für das Human Resource Management und Recruiting und berichtet direkt an die Geschäftsleitung. Lips war zuvor bereits bei Unternehmen wie SAP und IBM/Cognos tätig. www.ciber.com/de

René Schumann leitet neuen Inside-Geschäftsbereich



Das SAP-HCM-Beratungsbüro Inside erweitert seine Unternehmensausrichtung um einen weiteren Geschäftsbereich, der ab sofort für das strategische Beratungsangebot rund um Personalthemen steht. Die neue Business Line wird von **René Schumann** verantwortet und geführt.

Schumann ist seit mehr als 24 Jahren im SAP-HR-Umfeld tätig. Nach Tätigkeiten als Consultant und Projektleiter für die personalwirtschaftlichen Lösungen von SAP betreute er bis Juni 2014 Kunden und Partner von SAP in diesem Umfeld. Darüber hinaus begleitete er die HR-Arbeitskreise der Deutschsprachigen SAP Anwendergruppe (DSAG), war Mitglied diverser Fachgruppen und dabei erster Ansprechpartner für die Produktentwicklung im Bereich SAP HCM. www.inside-gmbh.de

Schumann ist seit mehr als 24 Jahren im SAP-HR-Umfeld tätig. Nach Tätigkeiten als Consultant und Projektleiter für die personalwirtschaftlichen Lösungen von SAP betreute er bis Juni 2014 Kunden und Partner von SAP in diesem Umfeld. Darüber hinaus begleitete er die HR-Arbeitskreise der Deutschsprachigen SAP Anwendergruppe (DSAG), war Mitglied diverser Fachgruppen und dabei erster Ansprechpartner für die Produktentwicklung im Bereich SAP HCM. www.inside-gmbh.de

Päivi Rätty Isenschmid heißt die neue Channel-Chefin von SAP Schweiz. Sie folgt auf Christian Geckeis, der zu Microsoft Deutschland gewechselt war. Wie ihr Vorgänger war Rätty Isenschmid in verschiedenen Funktionen bei IBM tätig. In ihrer neuen Funktion als Head of Ecosystems & Channels berichtet sie direkt an SAP-Schweiz-Chef Bernd Brandl. www.sap.ch

openHPI gewinnt Bildungspreis

Bessere Bildung

Das Hasso-Plattner-Institut hat den „Digita 2014“ in der Sparte Studium für seine interaktive Internet-Bildungsplattform openHPI erhalten.



Digita-Sieger in der Kategorie Berufliche Bildung und Studium, Sparte Weiterbildung: openHPI, Hasso-Plattner-Institut, Potsdam.

Auf der Bildungsmesse Didacta in Stuttgart nahm HPI-Direktor Prof. Christoph Meinel den „Digita 2014“, eine Qualitätsauszeichnung für digitale Bildungsmedien, entgegen.

Medienhäuser, Verlage und Softwareentwickler hatten zu dem Wettbewerb 71 Angebote für das Lernen in Schule, beruflicher Bildung, Studium und im privaten Bereich eingereicht. Die Jury wählte zehn Preisträger aus. Die Auszeichnung wurde in fünf Kategorien vergeben.

Träger des Digita sind das Berliner IBI, also das Institut für Bildung in der Informationsgesellschaft, Intel und die Stiftung Lesen. Die Veranstalter zeichnen damit Lehr- und Lernangebote aus, die inhaltlich und formal als hervorragend

gelten können und die digitalen Medien beispielgebend nutzen.

Damit wollen sie auf der einen Seite den Käufern helfen, in der großen Auswahl von Bildungsmedien gute Produkte zu finden. Auf der anderen Seite soll der Digita ein Anreiz sein für die Anbieter von Bildungsmedien, Produkte mit hoher Qualität für alle Bereiche des Lernens zu produzieren.

openHPI bietet seine kostenlosen, für jeden frei zugänglichen Onlinekurse zu Themen der Informationstechnologie seit September 2012 an. Rund 103.000 Einschreibungen aus mehr als 160 Ländern sind derzeit auf openHPI registriert. Mehr als 13.000 Zertifikate und 16.000 Teilnahmebescheinigungen konnten bereits ausgestellt werden.

Die Internet-Bildungsplattform openHPI ist dadurch weltweit einzigartig, dass sich die Inhalte auf Informationstechnologie und Informatik konzentrieren und die Kurse sowohl in deutscher als auch englischer Sprache angeboten werden. Im Unterschied zu „traditionellen“ Vorlesungsportalen folgen die Kurse bei openHPI einem festen sechswöchigen Zeitplan – mit definierten Angebotsimpulsen wie Lehr-Videos, Texten, Selbsttests, regelmäßigen Hausaufgaben und Prüfungsaufgaben. Kombiniert sind die Angebote mit einer sozialen Plattform, auf der sich die Teilnehmer mit den Kursbetreuern und anderen Teilnehmern austauschen, Fragen klären und weiterführende Themen diskutieren können.

www.digita.de
www.openhpi.de

HCM-Guide



IT's for people

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 Cloud BPO
- 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



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-Informationen-Technologie und in BPO-Dienstleistungen in einem Hochsicherheitsrechenzentrum mittels ASP-Modell, sowie in der Entwicklung und Implementierung integrierter Lösungen für das SAP-HR. Mit 107 Mitarbeiter und der Erfahrung aus über 40 Jahren Arbeit in der Personalwirtschaft (die HCM-Services der ORGA und der PERAS wurden zum 01.04.2013 in die PERAS GmbH gebündelt) vertrauen uns rund 1.800 Kunden verschiedener Branchen monatlich über 270.000 Personalabrechnungen an. Damit zählt die PERAS GmbH zu Deutschlands größten Personaldienstleistern.

PERAS GmbH

Zur Gießerei 18
76227 Karlsruhe

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

Nachfrage nach selbstständigen SAP-Beratern

Stagnation auf hohem Niveau

Das Halbjahr 2014 war definitiv ein Rekordhalbjahr auf dem IT-Projektmarkt. Es wurden mehr als 86.400 Projektanfragen über Gulp an IT-/Engineering-Freelancer verschickt – der höchste Wert seit Beginn der Aufzeichnungen im Jahr 1996. Jede dieser Anfragen bedeutet ein konkretes Angebot zur Mitarbeit in einem IT-Projekt. Nach dem grandiosen Start ins Jahr 2014 mit knapp 46.000 Projektanfragen im ersten Quartal hat sich der Projektmarkt im zweiten Quartal mit rund 41.000

Anfragen auf hohem Niveau stabilisiert. Steigende Nachfrage und hohe Stundensätze: Das Halbjahr 2014 war ein Rekordhalbjahr auf dem IT-Projektmarkt. Aber auch die Nachfrage nach SAP-Freelancern konnte sich stabil auf hohem Niveau halten. Somit bleibt SAP mit einem Anteil von 17,6 Prozent an allen Projektanfragen, die über die Gulp-Server verschickt wurden, weiterhin die stabile Speerspitze des IT-Projektmarkts.

www.gulp.de



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

Automatischer E-Mail-Versand von HCM-Dokumenten



Sicherheit statt Papier

Viele Unternehmen nutzen die Möglichkeit, Dokumente aus dem SAP-System automatisch per E-Mail zu versenden. Allerdings finden hier oftmals nur Dokumente aus dem Rechnungswesen Beachtung, HCM-Dokumenten wurde in der Vergangenheit dabei oft wenig bis keine Beachtung geschenkt. Durch Verschlüsselungstechnologien nimmt jetzt auch der elektronische Versand von vertraulichen Entgeltinformationen Fahrt auf.

Von Florian Radeck, Visicon



Florian Radeck, Visicon: Potenziale elektronischer Zustellung werden nicht genutzt.

Aufgrund der steigenden Porto- und Druckkosten beschäftigen sich heutzutage immer mehr Unternehmen damit, den klassischen Output über externe Dienstleister abzuwickeln, oder mit der Möglichkeit, SAP-Dokumente elektronisch zu versenden. Die elektronische Zustellung wird häufig nur für Belege aus den Modulen SD und FI genutzt, was zwar Einsparungen gegenüber dem klassischen Versand mit sich bringt, jedoch nicht das gesamte Potenzial von elektronischen Zustel-

lungen abrufen. Gerade im HCM-Umfeld steht die Sicherheit der Dokumente an oberster Stelle, die eine klassische E-Mail nicht gewährleisten kann. Möglichkeiten zur Verschlüsselung solcher Dokumente sind vorhanden, bieten aber selten eine vollständige Integration in das SAP-System. Das wiederum hindert Unternehmen daran, Projekte im HCM-Bereich zu starten. Wertvoll werden Multi-Channel-Output-Lösungen für Unternehmen zudem dann, wenn alle Wege der Kommunikation mit nur einem einzigen, voll integrierten Tool abgedeckt werden können. Also neben dem physikalischen Versand von Dokumenten sollte ein MCO-Tool Alternativen wie z. B. EDI, Fax oder den vertraulichen Versand beinhalten. Beispielsweise bietet Visicon aus dem hessischen Limeshain mit VisiPost eine ganzheitliche Lösung für den Versand aller in SAP druckbaren Belege.

Teure, klassische Hauspost

Das Problem bei physischen Entgeltabrechnungen liegt auf der Hand. Oftmals werden die Belege gedruckt und per Hauspost verteilt. Das bedeutet zum einen Personalaufwand, der von besonders vertraulichen Mitarbeitern erbracht werden muss. Gerne werden Gehaltsabrechnungen auch im Postfach des Unternehmens oder auf dem Schreibtisch des Mitarbeiters vergessen und sind somit für Dritte leicht zugänglich.

Erfolgt die Zustellung elektronisch, obliegt es dem Mitarbeiter, wann er diese öffnet und wie er die Archivierung

durchführt. Die Sicherheit, dass kein unberechtigtes Lesen der per E-Mail versendeten HCM-Dokumente erfolgt, wird durch modernste Verschlüsselungstechnik via IncaMail (von Swiss Post) erreicht.

Aber nicht nur die Verschlüsselung der Dokumente ist von Bedeutung, auch die Handhabung der Entschlüsselung für den Empfänger ist ein wichtiges Kriterium für die Akzeptanz. Hier hat sich ganz besonders die IncaMail der Swiss Post als bedienerfreundlich und sicher etabliert. Langwierige Authentifizierungsverfahren, wie es beispielsweise bei dem E-Post-Brief der Fall ist, wurden bewusst von Swiss Post vermieden. Der Mitarbeiter meldet sich in einem zweistufigen Registrierungsverfahren wie beispielsweise in einem Webshop an und hat somit sofort Zugang zu seiner vertraulichen Post. Gut zu wissen ist, dass sich das eigentliche HCM-Dokument niemals im IncaMail-Portal oder einer anderen Stelle im Web befindet. Es ist einzig und allein in der E-Mail des Empfängers gespeichert. Unternehmen erreichen so auch alle im Ausland tätigen Mitarbeiter. Besonders Unternehmen, deren Business mit innovativen Produkten und Dienstleistungen einhergeht, wollen auch intern als modern und innovativ gelten. Wenn dann noch Kosteneinsparungen, Vermeidung von Papierverbrauch und Bedienerfreundlichkeit hinzukommen, sind alle Argumente für einen Projektstart vorhanden.

www.visicon.de

Zukunft Personal[®]

14.-16. Oktober 2014
koelnmesse | Eingang Süd
Halle 3.2 – HR-Software & Hardware



**Europas größte Fachmesse
für Personalmanagement**

#ZP14



Besucherregistrierung:



www.zukunft-personal.de

Treffen Sie Anbieter aus folgenden Bereichen:

- Time + Attendance Systems
- Mobile Workplace Services
- Workflow Management
- Cloud Computing
- E-Recruiting
- Knowledge Management

- mehr als 16.000 Fachbesucher
- mehr als 650 Aussteller
- mehr als 220 Vorträge & Diskussionen
- 6 Themenreihen

Sponsoren

HRm.de

Partner

BPM Bundesverband
der Personalmanager

Hauptmedienpartner

Arbeit und
Arbeitsrecht
Die Zeitschrift für das Personalmanagement

DATAKONTEXT

GABAL
BYSTRAL

personalmagazin

DGFP

PERSONAL
FÜHRUNG

Personalwirtschaft

Süddeutsche Zeitung

wirtschaft
weiterbildung



Mehr als eine Innovation

Reza Etemadian, Itizzimo-Gründer, vereinfacht mit einem eigenen Framework die SAP-Prozesse und macht Daten sichtbar. Informationen aus ERP und der Business Suite gibt es für die SAP-Bestandskunden durch ein neues User Interface (UI). Smart Glasses sind ein wichtiger Schritt. CIOs, CCoE-Leiter und SAP-Anwender sollten umdenken bei der Interaktion mit ihren ERP-Systemen. Das UI-Wissen, Konzepte, Framework und Lösungen dazu gibt es bei Itizzimo.

Dem Staplerfahrer war sofort bewusst, dass es der falsche Platz für die Palette war: Durch einen transparenten, rötlichen Vorhang sah er auf einen leeren Lagerplatz im Hochregallager. Hier war er falsch. Ein paar Meter höher verfärbte sich die transparente Wand ins Grünliche. Hinein mit der Palette und in seinem Gesichtsfeld sah er ein bestätigendes O. k. Diese „erweiterte“ Realitätserfahrung – und letztendlich enorme Arbeitserleichterung – ermöglichte ihm die Lösung von Itizzimo, basierend auf SAP-Daten und der bekannten Google-Brille (Google Glass).

So neu ist die Idee nicht: die reale Welt und Daten aus IT-Systemen zusammenzubringen. Augmented Reality – erweiterte Realität – nennt der Fachmann diesen Prozess. Unter erweiterter Realität versteht man die computergestützte Erweiterung der Realitätswahrnehmung. Militärpiloten beobachten schon lange den Himmel und haben dennoch alle wichtigen Systeme und Parameter im Blickfeld. Immer mehr Autos bieten Head-up-Displays und ermöglichen so dem Fahrer, seinen Blick immer auf der Straße zu haben. In die Windschutzscheibe werden Daten zur momentanen Geschwindigkeit, mögliche Beschränkungen, Navigationshinweise und anderes mehr eingespiegelt. Liveaufnahmen mit dem Smartphone werden durch Points-of-Interest ergänzt: Der Bildschirm zeigt das Alpenpanorama mit den Namen und Höhenangaben der jeweiligen Gipfel. Jüngste Errungenschaft: Smart Glasses. Der Staplerfahrer hat die

Hände frei und alles Wichtige im Blickfeld. Transportaufträge, Servicehinweise, aktuelle Meldungen werden ihm durch Google Glass in sein Blickfeld gespiegelt.

Je einfacher die Bedienung, desto anspruchsvoller ist das dahinterliegende System. Es gehört viel Wissen und Erfahrung dazu, um basierend auf einem SAP-System ein intuitives User Interface mit Google Glas aufzubauen. Reza Etemadian hat das Unternehmen Itizzimo gegründet, um den SAP-Bestandskunden eine einfache Sichtweise auf die ERP-Prozesse zu geben. Im wahrsten Sinn des Wortes: Etemadian will die SAP-Prozesse sichtbar machen. „Daran besteht überhaupt kein Zweifel“, erklärt er im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter Färbinger. „Anwender von Unternehmenssoftware unterscheiden sich in keiner Weise von Endanwendern kommerzieller Software.“ Ganz im Gegenteil – betont er: B2C-Anwendungen legen die Messlatte für die Usability hoch. Das Nutzerverhalten hat sich durch das Aufkommen von Apps grundlegend verändert. „Und genau das ist, was Mitarbeiter auch zukünftig von Unternehmenssoftware erwarten werden“, weiß Reza Etemadian aus seiner langen Kenntnis der SAP-Community. Der Grundsatz, dass aufwändige Prozesse nur mithilfe komplexer Software unterstützt werden können, gilt heute nicht mehr.

„Aus unserer Sicht stehen wir erst am Anfang, was die Technologie Augmented Reality angeht. Es wird in Zukunft immer vielfältigere Anwendungsfälle

geben, bei denen das reale Sichtfeld des Benutzers durch digitale Informationen bereichert wird“, beschreibt Etemadian die aktuelle Entwicklung. Head-up-Displays waren vor dem Aufkommen von Google Glass ein besonders guter Anwendungsfall, um zu zeigen, was die Technologie alles möglich macht. Und er blickt voran: „Spannend wird es, zu sehen sein, wie die Automobilindustrie die Datenbrillen in ihre Systeme integriert.“ Sollte sich das Tragen von Smart Glasses auch außerhalb von industriellen Anwendungsszenarien durchsetzen und erlaubt werden, ist die Anbindung des Infotainmentsystems an die Bordsysteme Chance und Risiko zugleich. „Wer braucht dann noch ein Head-up-Display oder Navigationssystem, wenn die Brille all diese Informationen immer und überall bereithält?“, stellt der Itizzimo-Geschäftsführer eine entscheidende Frage in den Raum. Trivial ist die Herausforderung für Itizzimo nicht. Reza Etemadian erklärt: „Der stark reduzierte Blickwinkel macht es erforderlich, sich im Vorfeld Gedanken über die notwendigen Informationen zu machen, die für den Prozess bzw. Arbeitsschritt erforderlich sind. Da hier nicht zwei 27-Zoll-Bildschirme nebeneinanderstehen und jeder noch so unwesentliche Inhalt angezeigt werden kann, muss man sich auf den im Kontext stehenden Inhalt konzentrieren. Das führt genau dazu, dass nur die im Augenblick benötigten Informationen auch angezeigt werden. Alles andere ist ausgeblendet.“ Dass dabei freihändig

und mittels Sprachsteuerung gearbeitet werden kann, ist für sehr viele Anwendungsfälle dann natürlich besonders hilfreich. Außerdem lässt sich durch die integrierte Kamera auf sehr einfache Weise das eigene Sichtfeld zum Beispiel an einen remote-arbeitenden Techniker übertragen, der so Hilfestellung bei einem Problem leisten kann.

Die Lösungskompetenz von Itizzimo geht weit über Smart Glasses hinaus. „Alles wird Realtime“, betont Reza Etemadian im Gespräch. Grenzen verschwinden zum einen durch schnellere Systeme wie Hana, andererseits durch schlaue Algorithmen, die ganze Prozesse automatisieren oder ein Werkstück intelligent machen – ganz wie es die Industrie 4.0 propagiert. Und er sieht diesen Trend erst am Beginn: „Angekommen sind wir da in der Realität natürlich noch nicht. Das Problem liegt oft daran, dass viele Entwicklungen einzeln betrachtet werden und dadurch oft der Sinn dafür fehlt bzw. verzweifelt nach Anwendungen gesucht wird. Man muss aus meiner Sicht den Ansatz umkrempeln – zuerst beobachten, Ziele definieren und anschließend überlegen, mit welchen Endgeräten und welcher Software man diese Ziele erreichen kann. Nur so findet eine sinnvolle Konvergenz unterschiedlicher Systeme und letztendlich ein signifikanter Fortschritt statt. Der Schwerpunkt muss also ganz am Anfang, bei der Konzeption, stehen.“ In der Kette vom SAP-Backoffice bis zu Smart Glasses gibt es in einer heterogenen SAP-Systemlandschaft viele Herausforderungen. Itizzimo will diese Prozesskette ganzheitlich angehen und Etemadian erklärt auch augenzwinkernd: „Es gibt Lösungsanbieter, die konzentrieren sich auf eine Branche. Es gibt Lösungsanbieter, die konzentrieren sich auf einen Themenschwerpunkt. Und es gibt uns! Natürlich haben wir einen Fokus und müssen uns auf etwas konzentrieren! Augmented Reality in Verbindung mit Wearable/Mobile Computing und SAP trifft auf User Experience at its best! Dafür steht Itizzimo. In diesem Zusammenhang wollen wir diejenigen sein, die mithilfe dieser Technologien neue Maßstäbe bei der Einführung innovativer Lösungen und Services anbieten werden.“ Und was darf die SAP-Community für kommendes Jahr von Itizzimo erwarten? „Wir wollen die Lücke zwischen SAP und benutzerfreundlichen, innovativen Anwendungen schließen“, definiert Reza Etemadian. „Wir wollen dem Markt einen Schub verpassen, indem wir Entwicklern, Kunden und uns selbst mit dem Ansatz eines einfachen Frameworks die Möglichkeit geben, diese Anwendungen schneller in Unternehmen zu etablieren. Und durch die kontinuierliche Integration weiterer Daten- und ERP-Systeme, mobiler Anwendungen sowie Augmented Reality und SAP-Technologien machen wir unser Angebot kontinuierlich wertvoller.“

Smart Glasses, Wearables und Mobiles

Unternehmensanwendungen von morgen

Smart Glasses und Smart Watches sind der nächste Schritt in der Evolution von mobilen Endgeräten. Richtig eingesetzt, erhöhen sie nicht nur die Effizienz eines Arbeitsprozesses und schaffen eine ganz neue Form und Qualität von User Experience.

Um Smart Glasses und Smart Watches in den Unternehmen erfolgsbringend zu etablieren, genügt es nicht, nur schöne Apps zu bauen. Prozesse in Unternehmen sind komplex und haben unter Umständen Schnittstellen zu diversen IT-Systemen. Deshalb ist es zwingend erforderlich, diese Anwendungen nahtlos in die verwendeten Backend-Systeme zu integrieren. Features wie Spracheingabe, Gestensteuerung oder die Möglichkeit, Hands-free zu arbeiten, müssen im Design und in der Konzeption solcher Apps von Anfang an berücksichtigt werden. Eine sinnvolle Unterstützung durch Augmented Reality (erweiterte Realität – computergestützte Erweiterung der Realitätswahrnehmung) sollte von Anfang an mitgedacht werden. Außerdem ist wichtig, dass der Anwender stets die Kontrolle über die verschiedenen Devices be-

hält und nicht nur eine rein passive Rolle einnimmt.

In Design Thinking Workshops und Think Tanks gestaltet und konzipiert Itizzimo gemeinsam mit seinen Kunden Anwendungsfälle, die mithilfe dieser neuen Technologien umgesetzt und in den Unternehmen etabliert werden. Da die verwendeten Systeme und eingesetzten Technologien zunehmend verschmelzen und nicht mehr losgelöst betrachtet werden dürfen, ist die Einführung von Standards ein wesentlicher Grundsatz. Diesen hat der Anbieter in die Entwicklung seines Frameworks einfließen lassen und einen Baukasten entwickelt, welcher Kunden, Partnern und sich selbst die Möglichkeit bietet, Lösungen für Unternehmen zu entwickeln, die auf einer technologischen Basis implementiert werden. Dabei spielt es keine Rolle,



Der klare Blick durch Smart Glasses eröffnet neue ERP-Welten im Lager: Der Staplerfahrer hat alles im Blick – die Fahrtstrecke und sein Ziel plus den Grund seiner Fahrt durchs Lager.



Die UI für Smart Glasses basiert auf einer Vielzahl flexibel entwickelter Karten. So kann der Kunde seinen Prozess individuell konfigurieren, ausrollen, testen und reevaluiieren.

ob die Lösung direkt im SAP, im Web, über eine App oder eine Smart Glass abgebildet ist. Im Gegenteil: In den meisten Fällen wird der Prozess über verschiedene Techniken ausgeübt und über das Itizzimo Framework auf eine technologische Basis konsolidiert. Grundsätzlich werden für Anwendungen von Smart Glasses außer den Devices noch ein Backend wie SAP, die entsprechende App und WLAN- oder Internetverbindung benötigt.

Anwendungsfälle

■ **Support:** Mitarbeiter im Field-Service erhalten Hilfestellung durch einen Experten, unabhängig davon, an welchem Ort sich die Person oder der Techniker befindet. Beispiele hierfür wären für defekte Produktionsmaschinen im Werk, komplexe Bohranlagen unter Tage, kritische Zustände auf einer Ölplattform oder eine liegen gebliebene Landmaschine eines Kunden direkt im Feld. Hier ist schnelle Hilfe gefragt und die kommt prompt. Das Sichtfeld der Person wird durch die integrierte Kamera direkt an den Experten übermittelt. Dieser braucht lediglich einen Browser oder ein Tablet und kann überall auf der Welt sitzen, ähnlich wie bei Facetime oder Skype. Zusätzlich hat der Experte die Möglichkeit, der Person audiovisuelle Anweisungen zu geben, um das Problem schnellstmöglich zu beheben. Dazu kann der Experte im Livebild der Person Hinweise und Markierungen anbringen, die der Fehlerbehebung dienlich sind. Da die Person beide Hände frei hat, kann der Instandsetzungsprozess ohne große Einschränkungen vollzogen und analog der Hilfestellung des Experten fortgeführt werden. Die technische Störung wird lückenlos vom System dokumentiert, Bilder, Videos oder Sprachaufzeichnungen, die der Instandsetzung dienlich waren, können mit einer SAP-Meldung verknüpft und der Vorgang in SAP abgeschlossen werden. Über das angebundene Service-Portal haben alle Mitarbeiter aus dem Service die Möglichkeit, diesen Fall zu rekonstruieren und für andere Störungen als Hilfe-

stellung heranzuziehen. In ganz einfachen Störungsfällen ist der Person oftmals auch damit geholfen, dass lediglich Informationen oder das Handbuch zu der Maschine visuell eingeblendet wird. Dort ist eine Art Erste-Hilfe-Guide für einfache Störungen hinterlegt.



Kommissionierung ist einer von vielen Anwendungsfällen für Smart Glasses in Verbindung mit den Lösungen von Itizzimo. Der Lagerist wird zum richtigen Regal navigiert und der exakte Lagerplatz wird mittels visueller Hervorhebung des korrekten Lagerplatzes angezeigt.

■ **Kommissionierung:** Der Lagerist in der Kommissionierung erhält Hilfestellungen durch die Visualisierungen von Aufträgen und Navigationshilfen über eine Datenbrille. Über das angebundene Backend-System werden dem Kommissionierer sämtliche Informationen zum Abarbeiten des Kommissionierauftrags zur Verfügung gestellt. Dazu zählen z. B. die Materialnummer, die Anzahl zu entnehmender Materialien sowie der exakte Lagerplatz. Diese Informationen können dem Mitarbeiter visuell und über Sprache übermittelt werden. Über die Navigationshinweise wird er zum richtigen Regal geführt und mittels visueller Hervorhebung des korrekten Lagerplatzes wird die Fehlerquote reduziert. Über die integrierte Kamera kann der Artikel über den Barcode direkt aus dem ERP-System ausgebucht werden. Unterstützt wird HU- oder Queue-basiertes Picken. Es können die üblichen Interaktionsmöglichkeiten wie Sprache oder Geste verwendet werden, um Aufträge zu quittieren oder Fehlmengen zurückzumelden. Auch vor drohenden Kollisionen und Gefahrenzonen warnt die Datenbrille.

■ **Predictive Maintenance:** Mitarbeiter an der Fertigungsstraße oder Maschinenführer können sich bei diesem Anwendungsfall Informationen über aktuelle Zustände der Maschine in Echtzeit einholen. Dazu genügt ein einfacher Blick auf die Maschine, die mit einem Marker versehen ist. Aus dem angebundene Backend-System werden Zustandsinformationen, historische Werte und durchgeführte Wartungsmaßnahmen an den Mitarbeiter übertragen. Der Mitarbeiter kann so entscheiden, ob für die Maschine eine vorbeugende Instandhaltungsmaßnahme in SAP eingeplant werden sollte oder nicht.



Smart Glasses machen den Mitarbeiter auf Wartungsarbeiten aufmerksam.

■ **Learning:** Externe Mitarbeiter, Saisonarbeiter oder ungelernte Kräfte können mithilfe der Learn App Ein- bzw. Anweisungen über die Datenbrille erhalten. Diese Informationen können im Kontext zu einer Maschine (wie bediene ich die Maschine ordnungsgemäß) oder aber auch zu einem Assemblierungsprozess (wie montiere ich ein Bauteil korrekt zusammen) stehen. Über einfache How-to's, Bildanweisungen oder 3D-animierte Kurzanweisungen, die zusätzlich durch Audiokommentare unterstützt werden können, erhalten die Mitarbeiter auf sehr einfache Weise eine Schulung, ganz ohne Schulungsraum. Die Mitarbeiter können vor Ort an der Arbeitsumgebung eingewiesen werden und das Erlernte im realen Umfeld direkt umsetzen. Das Studieren seitenlanger Anleitungen entfällt hierbei gänzlich.

■ **Sales:** Mithilfe der Sales App erhalten Sales-Mitarbeiter oder Verkäufer die Kundennotizen, den aktuellen Status des Sales-Cycle und das Lead-Scoring direkt beim eingehenden Anruf des Kunden. Unmittelbar ins Sichtfeld der Smart Glass projiziert, lässt es sich so gut vorbereiten mit dem Kunden telefonieren. Die ermittelten Daten werden direkt aus dem angebundene CRM-System übertragen. Im Anschluss hat der Anwender zusätzlich die Möglichkeit, Sprachnotizen oder Textinformationen zum Kunden im CRM per Touch-Eingabe zu speichern. Ferner ist die Smart Glass direkt mit einem Webshop bzw. einer Kundenportal-App vernetzt, über die zusätzlich Kundenkonditionen gepflegt oder aber Bestellungen eingegeben werden können. Das kann über die Sprachsteuerung erfolgen oder aber über die mitgelieferte Tablet-App.

Wearables and Augmented Reality

Hände frei, Informationen im Blick

Die Suche nach der Killer-App für Wearables geht weiter. Und hat längst ihren Weg ins Enterprise gefunden. Es geht um Anwendungsfälle und das richtige Storytelling.

Von Christopher C. Bouveret, Itizzimo



Christopher C. Bouveret ist Chief Innovation Officer bei Itizzimo und verantwortlich für die Entwicklung von Smart-Glasses-Anwendungen. Innerhalb des Unternehmens ist er für die Entwicklung innovativer Business-Lösungen mit mobilen Endgeräten im SAP-Umfeld verantwortlich.

Storytelling bedeutet nicht, Geschichten aus einer Fantasiewelt zu erzählen. Es geht darum, Arbeitsabläufe auf einem menschlichen Level zu analysieren. Denn es geht um mehr als das Auswerten von Daten und Ableiten von Entscheidungen daraus. In einer Welt der Big Data muss man sich zusätzlich darauf konzentrieren, was die Anwender „fühlen“, wenn sie in einen Arbeitsprozess eingebunden sind, wo Schwachstellen liegen, Unzufriedenheit herrscht oder sogar Frustration entsteht. Daraus ergeben sich Ansatzpunkte, Abläufe neu zu denken. Durch diese Denkweise wird auch relativ schnell klar, dass es nicht darum geht, den Anwender der Zukunft durch eine Fülle von hochtechnologischen Endgeräten zum Roboter mutieren zu lassen, sondern ihn dazu zu befähigen, Kontrolle gegenüber künstlichen Systemen zu erhalten. Selbstver-

ständig muss man betrachten, dass es viele Jobs und Aufgaben in Unternehmen zukünftig nicht mehr geben wird. Wichtig dabei ist, Überlegungen anzustellen, wie man den technologischen Fortschritt nutzen kann, um Anwender zu befähigen, neue Aufgabengebiete zu erschließen.

Eintrittsbarrieren im Consumerbereich

Was Smart Glasses angeht, sehen wir ganz klar eine Durchdringung zuerst im industriellen Umfeld. Zu groß sind aktuell noch die Hürden und Bedenken für eine Marktdurchdringung im Consumerbereich. Smart Watches hingegen haben durch das subtilere Auftreten in Form einer Uhr als ein tragbares Gadget einen wesentlich weichen Einstieg zum Endkunden.



Livebild statt langer Anreise: der Support-Experte aus dem Callcenter im Sichtfeld inklusive der passenden Anleitungen.

Nische statt Massenmarkt

Die Lösung verspricht der Einsatz von Smart Glasses im B2B-Umfeld, so zum Beispiel in der Industrie, Logistik und im produzierenden Gewerbe. Denn in einer Lagerhalle oder in einem Werk verändert sich die Wahrnehmung enorm: In vielen Lagern ist es an der Tagesordnung, mit Pick-by-Voice Pakete zu kommissionieren. Die Akzeptanz aufseiten der Mitarbeiter ist also grundsätzlich als weit aus höher einzuordnen als bei einem Endkunden. Die Technologie kann nicht nur Effizienz steigern, sondern auch die Mitarbeiter für den Job nachhaltig begeistern und damit die Zufriedenheit erhöhen.

Das Ein-Prozent-Problem

General-Electric-CEO Jeff Immelt beschreibt die Vorteile des Einsatzes neuer Technologien mit dem sogenannten Ein-Prozent-Problem. Das bedeutet, eine Reduzierung von Arbeitsausfällen um ein Prozent bringt einen zweistelligen, überproportionalen Zuwachs in der Gewinnspanne. Das wird besonders drastisch sichtbar, wenn man sich das Beispiel eines deutschen Maschinenbauers vor Augen hält. Wenn die Maschine ausfällt, gehen die Kosten seines Kunden pro Stunde schnell in die Zehntausende. Um einen Techniker zu dem 500 Kilometer entfernten Kunden zu bekommen, benötigt es ein Auto oder einen Hubschrauber. Aber vor allem auch Zeit. Die Reparatur vor Ort dauert wiederum im Durchschnitt weniger als 15 Minuten, da meist nur ein einfacher Handgriff erforderlich ist, der so allerdings für den normalen Arbeiter nicht ersichtlich ist. Hier setze die Lösung für den Remote Support per Smart Glass von Itizzimo an. Sie „teleportiert“ den Techniker quasi vor Ort, da er genau das sieht, was auch der Arbeiter sieht. Ein großer Vorteil hierbei: Der Arbeiter hat bei der geführten Reparatur beide Hände frei und gleichzeitig Zugriff auf unterstützende digitale Informationen direkt in seinem Sichtfeld.

Design Thinking

Weitere Anwendungsfälle ausfindig zu machen ist nicht schwer. Man muss sich lediglich die wichtigsten Features einer Smart Glass vor Augen halten: Hände frei, Informationen im Blick, bidirektionale Verbindung zu ERP-Systemen und natürlich Spracheingabe oder Gestensteuerung. Itizzimo entwickelt solche Anwendungsfälle mit seinen Kunden nach dem Design-Thinking-Ansatz. Dabei wird zunächst eine gegebene Situation beobachtet und Ansatzpunkte definiert. Daraus erarbeitet Itizzimo ein Konzept, erprobt es durch einfache, analoge Methoden und entwickelt daraus bei positivem Ergebnis einen echten Prototyp.

Reza Etemadian im Gespräch

Lösungen statt

Itizzimo beschäftigt sich seit über sechs Jahren mit Augmented Reality. Die ersten Produktiveinsätze für SAP-Lösungen für Smart Glasses soll es noch in diesem Jahr geben.

Im E-3 Interview verrät Gründer und Geschäftsführer Reza Etemadian, wie er an Probleme herangeht und gemeinsam mit seinen Kunden neue Lösungen entwickelt.



Reza Etemadian ist Gründer und Geschäftsführer von Itizzimo. Der diplomierte Wirtschaftsinformatiker hat jahrelang bei SAP und MHP als IT-Berater und Projektmanager im Integrationsumfeld gearbeitet. Zuletzt hat er einem jungen österreichischen Anbieter für SRM-Cloud zum weltweiten Erfolg verholfen. Als Gesellschafter integrierte er die gesamte Cloud-Lösung in SAP und etablierte ein eigenes SAP Competence Center im Unternehmen. Die Belegschaft wuchs in dem Zeitraum von sieben auf über hundert Mitarbeiter.

E-3: Der neue Claim „Run Simple“ von SAP ähnelt dem von Itizzimo („We simplify iT“) zum Verwechseln – was sagen Sie dazu?

Etemadian: SAP muss einfacher werden – das hat Plattner ja schon vor Jahren erkannt und McDermott betet es ja neuerdings sozusagen täglich herunter. Nur tut sich trotzdem zu wenig, und die Kunden steigen nicht auf Fiori auf. Vielleicht, weil das Vertrauen schon zu stark gelitten hat. Es reicht außerdem nicht, sich einfach nur einen neuen Hut aufzusetzen. Auch die Denkweise im Kopf darunter muss sich verändern. Jetzt ist das natürlich leichter gesagt als getan, aber auch wir werden SAP sicherlich

nicht neu erfinden. Wir wollen auf einer starken Basis aufsetzen und einfachere, bessere Lösungen selbst schneller entwickeln und den Kunden mit unserem Framework parallel selber dazu befähigen. Und da „We simplify iT“ schon von uns besetzt ist, blieb SAP nur noch „Run Simple“! (augenzwinkernd)

E-3: Hasso Plattner setzt wie Itizzimo seit Jahren auf den Design-Thinking-Ansatz ...

Etemadian: Für uns sind Werkzeuge wie Design Thinking nicht einfach nur neue Methodiken, sondern Philosophien, die fest in der Unternehmenskultur verankert sein müssen. Wir verwenden den Ansatz nicht nur, um neue Lösungen gemeinsam mit unseren Kunden zu entwickeln, sondern genauso für die Entwicklung unserer eigenen Produkte und Lösungen. Damit einher geht meiner Meinung nach auch Scrum. Es gibt unzählige nützliche Tools, die dieses Vorgehen unterstützen. Viele davon sind aus unserer Organisation nicht mehr wegzudenken.

E-3: Wie gehen Sie an neue Problemstellungen beim Kunden heran?

Etemadian: Wir hinterfragen auch die noch so kleinen Details und versuchen dem ursprünglichen Problem auf den Zahn zu fühlen. Das finden unsere Kunden nicht immer so lustig, denn teilweise werden dort enorme Schwachstellen aufgedeckt. Man kann ein Problem lösen, indem man den Prozess optimiert, oder man versucht, das Problem von Grund auf neu zu analysieren.

E-3: Welche Experten und Spezialisten arbeiten bei Itizzimo?

Etemadian: Wir beschäftigen außer unseren Anwendungsentwicklern auch Kreativgeiste, die als Studienschwerpunkt User Experience oder aber ihre Masterarbeit zu Themen wie „Mensch-Maschine-Schnittstelle“ geschrieben haben. Wir denken nicht in Technologien, sondern in Lösungen. Die Kunden

Technologien

von heute benötigen für ihre Prozesse Lösungen, die über verschiedene Systeme und Endgeräte hinweg funktionieren müssen.

E-3: Was passiert, wenn es trotzdem nicht funktioniert?

Etemadian: Wir haben eine andere Fehlerkultur. Wir wollen, dass Fehler gemacht werden. Denn nur durch die Fehler kann man sich verbessern. Andere Unternehmen gehen damit nicht so locker um. Wir haben ein offenes Ohr für unsere Mitarbeiter und sind für Anregungen und Kritik dankbar.

E-3: Wann werden wir die ersten Produktivsetzungen mit Smart Glasses wie etwa Google Glass sehen?

Etemadian: Die ersten Produktiveinsätze unserer Lösungen werden Sie noch dieses Jahr erleben. Es gibt einfach Anwendungsfälle, da ist die Komplexität überschaubar, der Nutzen aber enorm. Für diese Use Cases gibt es keinen Grund, länger zu warten.

E-3: Wie weit sind Ihre Anwendungen für Smart Glasses oder Mobile Devices dem Mobile-Ansatz von SAP voraus?

Etemadian: Da wir uns seit über sechs Jahren mit der Technologie Augmented Reality beschäftigen und konkrete Kundenprojekte abgeschlossen haben, sehen wir hier einen großen Kompetenzvorsprung, insbesondere mit der Objekterkennung, Sprachsteuerung und User Interfaces. Des Weiteren ist

unser Horizont nicht nur auf SAP begrenzt. Wir können jedes Backend-System integrieren.

E-3: Was unterscheidet den Itizzimo-Ansatz von dem eines SAP-Fiori-Projekts?

Etemadian: Die Umgebung SAP Fiori erfordert ein modernes und aktuelles SAP-System, was noch nicht jedem Kunden, vor allem im Mittelstand, zur Verfügung steht. Außerdem ist der Einsatz von Fiori-Anwendungen an SAP-basierte Prozesse gebunden. Das Itizzimo-Framework hingegen öffnet sich sämtlichen Backend-Systemen (beispielsweise ERP) und verfolgt einen ERP-unabhängigen Ansatz. Auch ältere SAP-Releases stellen kein Hindernis dar.

Zerklüftete Infrastrukturen

„Mobile ist tot“



Manuel Will ist Head of Marketing and Design bei Itizzimo. Seit 2012 bringt er seine Expertise bei der Konzeption von User Interfaces ein. Zuletzt war er an der Entwicklung einer neuen UI für Smart Glasses beteiligt.

Die Quintessenz einer guten Infrastruktur von Informationsfluss ist die Verknüpfung von Unternehmensdaten und Zugänglichkeit durch Endgeräte. Unternehmen besitzen eine zunehmende Anzahl unterschiedlicher ERP- und Backend-Systeme, sowohl on-premise als auch als externe Cloud-Lösungen. Die stetig wachsende neue Generation von Smartphones, Tablets und nun auch Wearables macht es schwieriger, hier eine nahtlose Integration zu schaffen.

Von Manuel Will, Itizzimo

Darunter leidet am Ende die Effizienz eines Unternehmens, da Anwender damit beschäftigt sind, Daten manuell zu erfassen und zu interpretieren.

Die Studie von OpenSignal zeigt mit dem Android Fragmentation Report, wie extrem sich ein solches Ökosystem zerklüften kann: Mehr als 10.000 verschiedene Endgeräte machen es nahezu unmöglich, eine einheitliche Softwarelandschaft

zu gewährleisten. Die Abbildung zeigt dieses Problem bildhaft: Verschiedene Datenhaltungssysteme kommunizieren jeweils einzeln mit unterschiedlichen Endgeräten. Auch die Geschwindigkeit des Datentransfers und der Bedienung eines User Interfaces ist zukünftig immer entscheidender. Denn wir als Anwender gewöhnen uns daran und sind schneller frustriert, wenn ein System nicht flüssig läuft oder wir umständlich Informationen sammeln müssen. ▶

Internet of Everywhere

Das „Internet of Everywhere“ ist ein vielversprechender Trend, der jedoch auch ein gewisses Verständnis auf Kundenseite voraussetzt. Neben der Affinität für schlanke Unternehmensprozesse muss Potenzial zur Leistungssteigerung erkannt werden. Nicht nur die Spanne angebotener Hardware wird also zukünftig weiter exponentiell steigen – Cisco prognostiziert auch bis 2020 über 50 Milliarden vernetzte Geräte – und das ist noch eine bescheidene Zahl, denn bereits Ende 2014 wird es rund sechs Milliarden neue Geräte geben. Interoperabilität zwischen allen Devices wird ebenfalls wichtiger. Steht ein Mitarbeiter von seinem Arbeitsplatz auf, so möchte er auch unterwegs seine Arbeitsprozesse weiterführen können und auch neue Informationen einspeisen, zum Beispiel durch Sensoren, Sprache, Kameras. Features, die ein Desktop PC häufig nicht mit sich bringt. Die Hardware wird insgesamt kleinteiliger und facettenreicher. Für solche Anforderungen benötigt es internationale Standards.

IT muss wieder relevant werden

Die Realität sieht in etwa so aus: Man hat sich für ein Softwareprodukt entschieden, welches den Unternehmensprozess am vermeintlich effektivsten unterstützt. Die User Experience spielte wenn überhaupt nur eine untergeordnete Rolle. Anwender sind heute durch die weite Verbreitung von Smartphones und Tablets oft ein anderes Level an Benutzerfreundlichkeit gewohnt, weshalb komplexe Unternehmenssoftware generell eher auf Ablehnung und Frustration als auf Begeisterung und trifft. Die IT-Abteilung im Unternehmen hat früher eine tragende Rolle eingenommen, wenn es um Innovation und neue

Technologien ging. Während des Dotcom-Booms war sie strategisch an die Spitze des Unternehmens gekoppelt.

Seit dem Zusammenbruch jedoch ist die IT-Abteilung in eine Abwehrhaltung geraten und hat seither eher als Funktionsstelle gedient. Hinzu kommt, dass die IT die Haltung eingenommen hat, jegliche Problemstellung rein von der technischen Seite zu beurteilen und den typischen „IT-Speech“ anzunehmen, was das Vertrauen seitdem weiter geschmälert hat. Mit dem Aufkommen von Mobiles von Apple, Ökosystemen von Google und 3G- und 4G/LTE-Geschwindigkeiten jedoch wurde eine massive, dauerhafte Veränderung eingeleitet: die Consumerization of IT (CoIT) in Unternehmen. Das Business funktioniert heute in Form von Posts, Replies, Likes, Blogs. Der richtige Tweet einer wichtigen Person kann über Unternehmenserfolg oder Scheitern entscheiden. Diese Veränderungen stellen große Chancen für die IT dar, wieder relevant zu werden. CIOs sind jedoch noch skeptisch: 77 Prozent befürchten, dass die CoIT das Geschäft eher beeinträchtigt und viele Risiken mit sich bringt. Intransparente Modelle von Cloud- und SaaS-Anbietern sowie der Verlass auf externe Netze zur Nutzung von mobilen Geräten erschweren die Chance auf eine gute User Experience.

Schatten-IT

Ein weiterer Trend der stetigen Konsumerisierung in Unternehmen ist eine Beobachtung, die sich „Shadow-IT“ oder „Schatten-IT“ nennt. Sie beschreibt Anwender im Unternehmen, die eigene, nicht durch die IT geprüfte Apps oder Devices mitbringen und ohne die Zustimmung der unternehmenseigenen IT verwenden. Die Kontrolle darüber ist fast unmöglich, vor allem sobald die Argumentation des Nutzwerts

für das Unternehmen aufkommt. Diese Spannungen verstärken die interne Meinung, dass die IT nutzlos oder überflüssig erscheint. Wenn die Abteilung langfristig relevant und zukunftssicher bleiben soll, müssen sich CIOs dieser Thematik annehmen. Die IT muss eine Unternehmenskultur stärken, die auf Offenheit, Veränderung und neue Ideen setzt, und gleichzeitig der Strategie des Unternehmens gerecht wird. Kommunikation ist hier das A und O, was auch beweist, warum gerade in Start-ups eine offene IT-Kultur so gut funktioniert. Die Herausforderung ist jedoch, diese Flexibilität auch in großem Stil beizubehalten oder wieder aufleben zu lassen.

Neue Märkte bilden

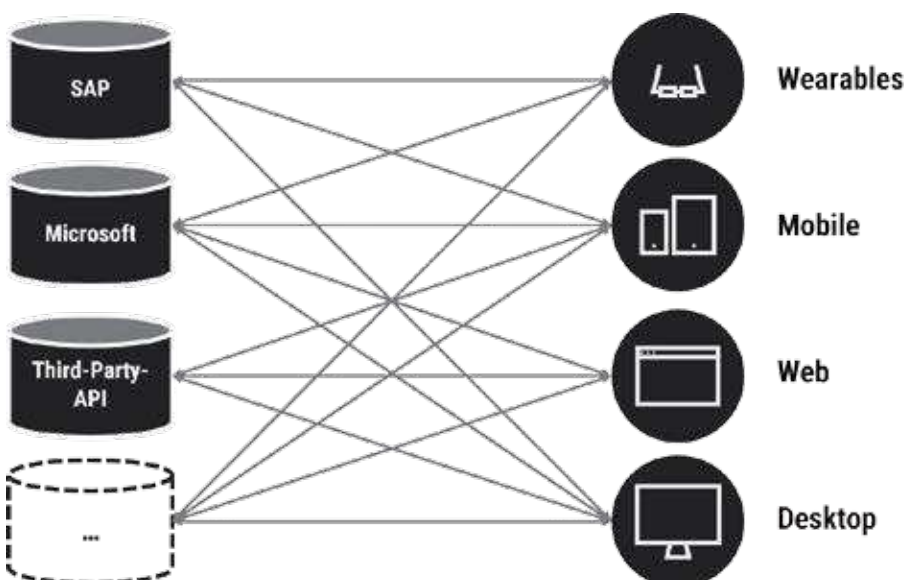
Business-Applikationen sind bis heute entweder zerstreut in den App-Stores oder werden fest an kontrollierende Unternehmen gebunden wie z. B. SAP, IBM oder Salesforce. Die Qualität dieser Apps lässt meist zu wünschen übrig. Unabhängige Developer schrecken zudem meist vor der Entwicklung für diese Ökosysteme zurück, da sie sich an die Vorschriften der Anbieter halten müssen oder das Know-how der Industrie fehlt. Clayton M. Christensen sagt: „Märkte für disruptive Technologien können nicht erkannt werden, daher müssen Entscheider planen zu lernen und zu entdecken, statt zu planen, wie sie Prozesse erledigen.“ Gerade etablierte Unternehmen müssen daher dringend inspiriert werden, ihre Prozesse neu zu denken.

Logik statt Analogien

Gegebene Konventionen gilt es zu hinterfragen und Probleme von Grund auf neu zu definieren, statt in Iterationen bzw. kleinen Verbesserungen zu denken. Elon Musk, der Gründer von PayPal, SpaceX und Tesla, arbeitet nach diesem Prinzip. Er vermeidet es, über kleine Verbesserungen nachzudenken, oder etwas zu tun, weil es ein anderer schon so getan hat. Stattdessen werden Prozesse von Grund auf analysiert und hinterfragt, um zu neuen Ideen zu gelangen. Auch Sebastian Thrun von Udacity verfolgt diesen Ansatz. Er hat am Projekt für das selbstfahrende Auto von Google mitgewirkt. Seine Devise ist „Set a moonshot goal and then build it, break it, improve it“. Im Kern bedeutet das, sich ein extrem ambitioniertes Ziel zu setzen, und dann iterativ daran zu arbeiten und Fehler zu begrüßen, anstatt sie zu bestrafen.

Disruptive Technologien zähmen

Nur durch die Anwendung von Techniken wie Design Thinking und das Hinterfragen ganzer Prozessstrukturen gelangt man zu radikal neuen Ideen und disruptiven Lösungen und Technologien, also grundlegend anderen Herangehensweisen anstelle einer kleinen Verbesserung des Status quo. Disruptive Technologien sind grundsätzlich kein technologisches Problem,



Problemstellung: So heterogen schaut die Systemlandschaft bei vielen SAP-Bestandskunden aus, weil meistens historisch gewachsen, ist heute Handlungsbedarf angesagt.

sondern ein Marketing-Problem. Kunden müssen geschult werden, über Lösungen für Probleme nachzudenken, von denen sie vorher nicht wussten, dass sie existieren. Wie schon Steve Jobs gesagt hat, wissen Kunden in der Regel nicht, was sie wirklich wollen oder benötigen, bis man es ihnen zeigt.

Wie das geht, zeigt immer wieder der Design-Thinking-Ansatz. Hier wird vor allem auf Beobachtung von Prozessen und die Art und Weise, wie Menschen im Unternehmen arbeiten, Wert gelegt. Aussagen der Anwender werden mit den Beobachtungen verglichen und anschließend Lösungsansätze diskutiert, die später in einem groben Prototyp getestet werden. Design Thinking ist aber darüber hinaus auch ein Prozess, den man immer wieder hinterfragen muss. Denn manchmal stellt sich erst nach der Erstellung eines Prototyps heraus, dass die Eingangsfrage falsch formuliert war und neu definiert werden muss.

Viele Unternehmen wollen sich diesem Ansatz nun annehmen und kreieren innerhalb des eigenen Unternehmens Innovationslabors, Fabriken oder Think Tanks. Wichtig ist dabei, genügend Abstand von der Hauptorganisation zu nehmen. Denn als Mitarbeiter des Unternehmens ist man von den gesetzten Strukturen vorgegeben und riskiert eine gewisse Befangenheit gegenüber neuen Denkansätzen. Wir leben in einer Welt der ineffizienten Datenströme. CIOs kämpfen mit dem angesprochenen Problem, dass die Systemlandschaft des Unternehmens individuell aufgebaut ist und aus einer Mischung von Systemen wie SAP, Access-Datenbanken und zusätzlich diversen Drittanwendungen besteht. Da die Systeme untereinander nicht kommunizieren, müssen sie einzeln gepflegt werden. Dabei geht viel Potenzial und Effizienz verloren.

Apps müssen unabhängig vom genutzten Endgerät miteinander kommunizieren können. Hier muss Entwicklungszeit veranschlagt werden, um die Funktion individuell und damit kostenintensiv herzustellen. Um für den Trend des Internets der Dinge richtig vorbereitet zu sein, ist es deshalb notwendig, Standards zu setzen. API, also Application Programming Interface, ist das neue Trendwort für viele Start-ups des Silicon Valley. Innovative Anwendungen, die auch untereinander kommunizieren können. Immer mehr Unternehmen öffnen ihre Software für externe Entwickler, um einen Mehrwert für ihr eigenes Produkt und das Ökosystem zu schaffen. Cloud-Applikationen wie Salesforce bieten bereits eigene APIs an, hier ist keine aufwändige Installation notwendig. Unternehmenssoftware und Backend-Systeme haben es da bisher noch schwieriger.

Spannend wird es, wenn ERP- und Backend-Systeme über ein Framework Informationen miteinander kombinieren. Die

verknüpften Informationen können über eine einzige Anwendung verteilt und auf beliebig vielen Endgeräten zugänglich gemacht werden. Das funktioniert ebenso umgekehrt, wenn es um die Einspeisung von Informationen in das Backend geht. Wichtig ist, dass das Framework dabei wie ein sogenanntes Black-Box-Framework fungiert. Das bedeutet einerseits, dass der Endanwender den Zwischenschritt nicht bemerken darf, und andererseits, dass die Daten verschlüsselt, beispielsweise per Https, sicher überführt werden. Das sorgt für die notwendige Datensicherheit.

Wichtiger als eine einheitliche Datenbasis ist die Tatsache, dass mit einem Framework der Grundstein für eine technologische Basis geschaffen werden kann. Die vielen verwendeten Technologien stellen die CIOs vor die große Herausforderung, sehr fragmentiertes Know-how in Form von Mitarbeitern aufbauen zu müssen. Das ist nicht nur kostenintensiv, sondern verhindert auch, sich auf die Kernkompetenzen zu konzentrieren.

Neue Hardware, neue Welt

Matias Duarte, Vice President of Design von Google, hat kürzlich in einem Interview mit The Verge gesagt, dass „Mobile tot ist“. Er meinte damit, dass man zukünftig nicht mehr darüber nachdenken sollte, ob eine App nun für ein Smartphone, Tablet oder doch den Desktop am besten geeignet ist. Der Begriff „Mobile“ war zu einer Zeit populär, als es noch signifikante Beschränkungen in der Nutzung der Endgeräte gab.

Heute ist es aber so, dass die Geräte beginnen, untereinander zu kommunizieren und über clevere Synchronisationsmechanismen Daten auszutauschen. So wird eine nahtlose User Experience geschaffen.

Der Benutzer kann beliebig zwischen Endgeräten wechseln und braucht dabei keinen Bruch mehr in der Nutzbarkeit einer App hinzunehmen. Die Unterscheidung, ob eine Anwendung nun auf einem Fünf-Zoll-Gerät, einem Zehn-Zoll-Gerät oder 27-Zoll-Gerät am besten aussieht, wird zunehmend verschwinden. Wichtig ist, die Software an der Stelle zu platzieren, wo sie der Nutzer benötigt wird. Und der Anwender wird zukünftig immer mehr zwischen den Devices wechseln. Daher lautet die Devise: ein Design-, Problem- und Lösungsansatz.

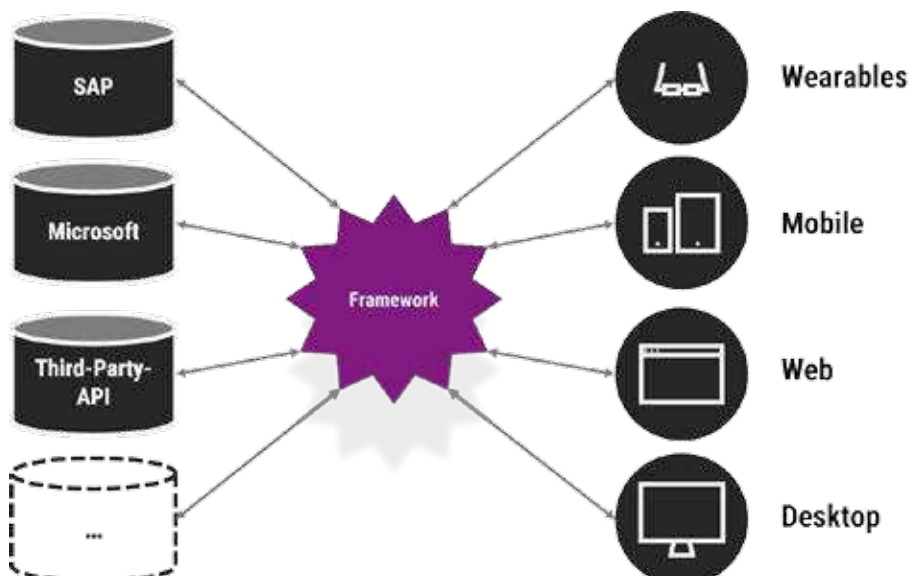
Pionier für SAP Augmented Reality

iTiZZiMO wurde Mitte 2012 von Reza Etemadian (CEO) und Christian Kleinschroth (CTO) gegründet. Der Firmensitz mit 45 Mitarbeitern ist Würzburg. Die beiden Firmengründer verbindet eine starke SAP-Vergangenheit im Consulting, in der Entwicklung sowie im Projektmanagement von SAP-Projekten. iTiZZiMO war die erste Firma weltweit, die eine SAP-integrierte Smart-Glass-Lösung für die Kommissionierung entwickelt hat. Mit dem Framework-Ansatz verschmelzen die Kompetenzen und Technologien für SAP-, Web- und Mobile-Lösungen mit der Innovationskraft von Smart Glasses.

www.itizzimo.com

DIGI plus

Video: „Business Glasses connect Smart Glasses with SAP“



Problemlösung: Konsolidierung mit dem Itizzimo-Framework. Klare Schnittstellen und ein harmonisiertes Architekturmodell schaffen die Voraussetzung für Virtualisierung und Automatisierung.



Plus-IT und Gia Informatik

Veredelte Hana-Investitionen

Plus-IT, ein Schweizer SAP-BO-Partner, und Gia, führender Schweizer SAP-VAR-Partner, haben eine strategische Partnerschaft geschlossen.

Die Partnerschaft hat für Gia-Kunden den Vorteil, passende Dashboards und Analysen aus einer Hand zu ihrem SAP-System zu erhalten. Die beiden Unternehmen werden verschiedene vorgefertigte Lösungspakete für die fertige Industrie entwickeln und kostengünstig anbieten. Gia stellt die Wartung und den Support der Pakete langfristig sicher. „Die Partnerschaft bietet einen echten Nutzen“, betont Peter Merz, CEO Gia Informatik. Mit den leistungsstarken Datenanaly-

selösungen von Plus-IT haben unsere Kunden jederzeit schnell alle relevanten Unternehmensdaten zur Hand und können auf diesen Grundlagen fundierte Entscheidungen treffen.“ „Durch die Zusammenarbeit mit Gia können wir unsere Investitionen in unsere Standard-Templates (Cockpit, Visualisierung) und Hana veredeln“, so Beat Honegger, CEO Plus-IT.

www.gia.ch
www.plus-it.ch



» Mit Gia wollen wir im Bereich Hana standardisierte Analysen und Reports aus einer Hand anbieten. «

Beat Honegger, CEO Plus-IT.

Systemkopien und Abap-Individualprogrammierung

Conforsoft fusioniert mit Libelle

Seit dem 1. Juli 2014 ist das Abap-Software-Entwicklungsunternehmen Conforsoft in die Libelle AG integriert. SAP und die Lösungspakete Sabmon, Ecimon und Codadic erweitern das Libelle-Portfolio.

Libelle setzt seine Wachstumsstrategie fort und kann den Anwendern im SAP-Umfeld neben den Disaster-Recovery-, Hochverfügbarkeits- und Copy-Tools ein noch breiteres Service-Portfolio sowie Abap-Individualprogrammierung anbieten.

„Wir haben uns für Conforsoft entschieden, um unsere Weiterentwicklung entsprechend den Anfragen und Forderungen unserer Kunden im SAP-

Umfeld voranzutreiben“, erklärt Libelle-Vorstandsvorsitzender Lars Albrecht. Markus Blum, Libelle-Director und bislang Conforsoft-Geschäftsführer bestätigt dies: „Mit der Übernahme ist ein umfangreicheres SAP-spezifisches Lösungs- und Service-Portfolio einschließlich Individualprogrammierung entstanden.“

Sabmon – System and Business Monitor – ist eine Softwarelösung für die

Überwachung der SAP-Systeme und der darauf laufenden Geschäftsprozesse. Codadic setzt die Wikipedia-Idee in SAP um. Durch ein unternehmensweites SAP-Wörterbuch stehen die Informationen jederzeit am richtigen Ort zur Verfügung. Die Lösung ermöglicht es, firmenspezifische Daten gemeinsam zu nutzen.

www.libelle.com
www.conforsoft.de

Uniorg und Actiware intensivieren Partnerschaft

Der SAP-Service-Anbieter Uniorg und der Anbieter von Informationsmanagement-Lösungen Actiware haben im Rahmen ihrer Partnerschaft den Ausbau der ECM-Aktivitäten (Enterprise Content Management) im SAP-Umfeld – auch das Enterprise-Segment betreffend – vereinbart.

„Durch Actiware-Standardsoftware bieten wir unseren Kunden nun gebündeltes Know-how hinsichtlich der Auswahl und Implementierung von ECM- und EIM-Lösungen in SAP-Systemlandschaften“, nennt Uniorg-Geschäftsführer Hans-Peter Kreft die entscheidenden Vorteile der Kooperation.

„Uniorg bietet Unternehmen, die auf SAP und Microsoft setzen, vor allem in puncto Sharepoint-Konnektivität optimale Beratung und Betreuung aus einer Hand“, sagt Actiware-Geschäftsführer Jens Feuring. Actiware-Lösungen eignen sich gleichermaßen sowohl für SAP Business One als auch für die SAP Business Suite. Beispielsweise ermöglicht Awelos ein umfassendes, ganzheitliches und gleichzeitig einfach zu bedienendes Dokumentenmanagement für Microsoft SharePoint und die ELO-ECM-Systeme.

www.actiware.de
www.uniorg.de



» Für viele SAP-Anwender ist der Portal-, Dokumenten- und Collaboration-Server SharePoint von Microsoft ein wichtiges Thema. «

Actiware-Geschäftsführer Jens Feuring.

SAP und Esri

Echtzeitanalysen von Geodaten mit Hana

SAP hat eine Kooperation mit Esri, dem führenden Anbieter von geografischen Informationssystemen und Produkten zur Analyse von Standortdaten, geschlossen.

Ziel der Zusammenarbeit ist eine engere Integration der GIS-Lösungen mit den Plattformen und Unternehmensanwendungen von SAP für mehr betriebliche Effizienz und fundiertere Entscheidungen. Esri und SAP möchten, dass Kunden von SAP und die Geodatenbranche von der Integration der Lösungen von SAP und der führenden GIS-Plattform profitieren können. Durch die gemeinsame Innovation soll eine durchgängige Geodaten-Unter-

stützung über Hana, BusinessObjects Business Intelligence (BI) und die SAP Mobile Platform hinweg bereitgestellt werden. Organisationen können dadurch Anwendungen der SAP Business Suite durch Geodaten-Content bereichern.

Außerdem soll eine Echtzeit-Verarbeitung von Geo-, Standort- und Unternehmensdaten mit Hana ermöglicht werden und Anwendungen für Außendienstmitarbeiter bereitgestellt werden, um Geo-

und Geschäftsdaten mit der SAP Mobile Platform effizient verarbeiten zu können.

„SAP plant die Einführung einer leistungsstarken Echtzeit-Verarbeitung von Geodaten mit Hana, der Plattform für Transaktionen, Analysen und Big Data“, so Steve Lucas, Executive Vice President und General Manager, Analytics, Database and Platform, SAP.

SAP beabsichtigt, die Hana-Plattform durch Geodaten-Verarbeitungsfunktionen zu erweitern, die Standortinformationen mit Unternehmensdaten kombinieren, um Echtzeit-Geschäftsanwendungen zu bereichern und zu verbessern. SAP möchte ihre Kunden und unabhängigen Softwareanbieter (ISVs) in die Lage versetzen, Geo-, Transaktions- und Textdaten auf einer einheitlichen Plattform für prädiktive, Standort- und Big-Data-basierte Lösungen zu nutzen, zu verarbeiten und zu analysieren. Darüber hinaus möchte das Unternehmen Hana-Kunden eine native Anwendungsentwicklungsplattform bieten, einschließlich Geodaten-Content und Standortservices, auf der Geodaten-basierte Lösungen einfach und schnell entwickelt und implementiert werden können.

SAP, OmniChannel & E-Commerce

KPS übernimmt Getit

KPS schließt sich mit der Getit-Gruppe zusammen, einem E-Commerce-Dienstleister und Spezialisten für die Software-Plattform Hybris.

Durch den Zusammenschluss mit Getit baut KPS ihre marktführende Stellung in Europa als Berater und Dienstleister für Transformationsprojekte in den wachstumsstarken Segmenten Prozessoptimierung SAP, OmniChannel & E-Commerce deutlich aus. KPS ist ein auf die Bereiche Business Transformation und Prozessoptimierung

spezialisiertes Beratungsunternehmen und zählt hierbei zu den führenden Häusern in Europa. Getit ist einer der größten E-Commerce-Dienstleister und Spezialisten für die Software-Plattformen Hybris (SAP), Adobe und Intershop.

www.kps-consulting.com
www.getit.de

www.sap.com
www.esri.com

Bitkom-Mittelstandsindex klettert auf Rekordwert

IT-Mittelstand erwartet steigende Umsätze

Die Stimmung im IT-Mittelstand hat sich zur Jahresmitte weiter verbessert. Vier von fünf mittelständischen IT-Unternehmen (82 Prozent) rechnen damit, dass ihre Umsätze im zweiten Halbjahr steigen.

Rund jedes neunte Unternehmen (elf Prozent) erwartet gleichbleibende Umsätze. Das hat die aktuelle Konjunkturmfrage des IT-Branchenverbands Bitkom unter mittelständischen IT-Unternehmen ergeben. Der Bitkom-Mittelstandsindex steigt damit um fünf Punkte auf den Rekordwert von 75 Punkten. „Der Mittelstand ist das Herzstück der IT- und Telekommunikationsbranche in Deutschland. Die Vernetzung mit den Kunden ist dabei sehr eng“, sagt Bitkom-Vizepräsident Ulrich Dietz. Der Index für die Gesamtbranche liegt bei 72 Punkten.

Besonders optimistisch sind Softwarehäuser, von denen 86 Prozent in den kommenden sechs Monaten wachsen und weitere elf Prozent stabile Geschäfte erwarten. Bei den Anbietern von IT-Dienstleistungen rechnen 85 Prozent mit steigenden und 8 Prozent mit stabilen Umsätzen. Die positiven Umsatzexpectationen haben voraussichtlich auch Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt. Rund zwei Drittel der Unternehmen (68

Prozent) planen Neueinstellungen, jedes vierte (25 Prozent) will die Beschäftigtenzahl konstant halten. Nur sieben Prozent der Mittelständler werden im laufenden Jahr Personal abbauen müssen. „Größte Herausforderung für den Mittelstand bleibt der Fachkräftemangel. Gut ausgebildeten Einsteigern, aber auch Jobwechslern bieten sich in den innovativen Unternehmen derzeit allerbeste Chancen“, so Dietz. Die geplante „Digitale Agenda“ der Bundesregierung stößt im IT-Mittelstand auf breite Zustimmung. Rund zwei Drittel der Unternehmen (76 Prozent) halten diese ressortübergreifende Strategie für notwendig. Nur 8 Prozent lehnen eine solche Agenda ab. Wichtigste Themen für den Mittelstand sind dabei eine Bildungs-offensive gegen den Fachkräftemangel, das Thema Vertrauen und Sicherheit sowie der Breitbandausbau. Das Mittelstandsbarometer ist Teil der halbjährlich von Bitkom Research durchgeführten Konjunkturmfrage in der ITK-Branche.

www.bitkom.org



» Wenn unsere Mitglieder spüren, dass verstärkt in ITK-Lösungen investiert wird, dann ist das ein Signal über unsere Branche hinaus. «

Bitkom-Vizepräsident Ulrich Dietz.

Sivis und 8Man

Kontrolle behalten

Zwei Berechtigungsmanagement-Technologien greifen künftig ineinander: Mit 8Man von der Protected Networks Berlin und S.Siam von Sivis Professional Services aus Karlsruhe haben technologische Entwicklungen zueinandergefunden, die für Innovation „made in Germany“ stehen.

Beide haben sich der Aufgabe verschrieben, für eine optimale und sichere Unternehmensstruktur zu sorgen, indem sie den internen Zugriff der Mitarbeiter auf Unternehmensdaten ordnen, sortieren und wenn nötig begrenzen. Damit bewahren sie Unternehmen vor möglicherweise größeren Verlusten, die durch Datenmissbrauch oder Datenverlust entstehen könnten. S.Siam verwaltet die Zugriffsrechte in SAP-Systemen, organisiert und sortiert deren Gebrauch und

Nutzung unter Einhaltung der Compliance. 8Man ist die plattformübergreifende führende Berechtigungsmanagement-Technologie „made in Germany“ für Windows-basierte Systeme und die dazu gehörenden Compliance-Themen. Bislang gab es noch keine ganzheitliche Lösung, die SAP-Systeme mit den Methoden und Entwicklungen anderer Anbieter verbinden konnte, ohne dabei die Struktur und Kontrolle über die komplette Nutzung aus der Hand zu geben. Das durch die Kooperation entstehende

Angebot schlägt die Brücken zwischen verschiedenen IT-Plattformen. Mitte August wurde von beiden Firmen ein Partnerschaftsvertrag unterzeichnet. „Seit Jahren sind wir auf der Suche nach Partnern im SAP-Umfeld. Mit der Sivis haben wir die entsprechende Qualität sichergestellt“, kommentiert Protected Networks-CEO Stephan Brack die Zusammenarbeit.

www.sivis.com
www.protected-networks.com

cbs mit Wachstumssprung im ersten Halbjahr

Gegen den Markttrend

Die Heidelberger Unternehmensberatung cbs Corporate Business Solutions erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2014 21,5 Millionen Euro Umsatz. Damit stiegen die Erlöse um 70 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Das Rekordergebnis führt das Management des SAP-Beratungsunternehmens auf die gute Nachfrage nach globalen Veränderungsprojekten im SAP-Umfeld sowie weltweiten SAP-Rollouts, vor allem in den BRIC-Staaten, zurück. Allein im vergangenen Jahr gewann cbs 50 Neukunden. Das Marktforschungsunternehmen Gartner beschreibt in einer aktuellen Studie die Entwicklung der weltweiten IT-Investitionen für 2014. Das Teilsegment IT-Services soll demnach um 3,8 Prozent auf 967 Milliarden Dollar zulegen. Dieser gute Wert sei aber auch einem schwachen Jahr 2013 geschuldet. Unternehmen widmen sich aktuell eher kleinen und risikoarmen Projekten.

Vollkommen gegenläufig zum Markttrend entwickelt sich das Geschäft von cbs. Nach dem bisher erfolgreichsten Geschäftsjahr 2013 konnte cbs auch das erste Halbjahr 2014 mit einem Rekordergebnis abschließen. Das Unternehmen steigerte seinen Halbjahresumsatz von 12,6 Millionen Euro 2013 auf 21,5 Millionen Euro 2014. Dies entspricht einem Zuwachs von 70 Prozent. Für das zweite Halbjahr erwartet cbs aufgrund der Auftragslage eine anhaltend positive Weiterentwicklung.

„Wir freuen uns über dieses hervorragende Ergebnis und nehmen den damit verbundenen Schwung gerne mit. Wir erwarten nicht, solch einen außerordentlichen Wachstumssprung wie in diesem Jahr in den nächsten Jahren zu wiederholen. Ganz im Gegenteil. Wir wollen gesund wachsen und rücken deshalb von unserer strategischen Planung, die eine kontinuierliche Zuwachsrate über dem Markttrend vorsieht, nicht ab“, so cbs-Geschäftsführer Harald Sulovsky.

Besonders dynamisch entwickelten sich im ersten Halbjahr 2014 die Nachfrage nach globalen Veränderungsprojekten



cbs-Geschäftsführer Harald Sulovsky setzt auf gesundes Wachstum, anstatt auf weitere Wachstumsrekorde zu hoffen.

im SAP-Umfeld sowie weltweiten SAP-Rollouts.

Neben dem starken Zuwachs, den cbs mit globalen Veränderungsprojekten sowie weltweiten SAP-Rollouts verzeichnet, entwickeln sich die Special-Expertise-Geschäftsfelder Global Trade Services (GTS), Business Intelligence (BI), Process Integration (PI), Application Management und Basisberatung im Vergleich weniger rapide, dafür aber kontinuierlich. Auch die zu Jahresbeginn übernommene SAP-Logistikberatung Leogistics, ein Experte für Supply Chain Execution, Lagerverwaltung und Transportmanagement, gehört dazu.

Für das kommende Geschäftsjahr will das Unternehmen deshalb das hohe Wachstum konsolidieren und sich personell nur ganz spezifisch verstärken. Gerade nach dem diesjährigen Sprung gelte es, den eingeschlagenen Wachstumspfad konsequent weiterzuverfolgen, nachhaltig und damit auch erfolgreich zu gestalten.



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



Was wäre die Meinung der SAP-Community ohne Veröffentlichung im E-3 Magazin?



Informations- und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.

Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Papier, Apple iOS, Android und www.e-3.de



www.e-3.de

SAP Business Intelligence mit Sybase IQ und SAP Hana

Es muss nicht immer BW sein

Nicht immer ist ein BW die optimale Wahl, wenn es um den Aufbau eines Datawarehouse-Systems (DWH) geht. Mit den Data Services und den verfügbaren Datenbank-Systemen SAP IQ und Hana bietet die SAP flexible Alternativen zum Aufbau eines relationalen DWH.

Von Michael Hornhues, Windhoff Service

Seit der Einführung 1997 hat sich das SAP Business Warehouse (SAP BW) als das Standard-Datawarehouse-System in SAP-Umgebungen etabliert. Und auch wenn die Frontendwerkzeuge rund um den Business Explorer strategisch durch die SAP-BusinessObjects-Werkzeuge und die Analysis-Suite abgelöst werden, bleibt das BW als Backend-Lösung eine gute Wahl, wenn es darum geht, ein Enterprise-DWH auf Basis einer überwiegend homogenen SAP-Systemlandschaft aufzubauen. Die als Content mitgelieferten standardisierten Modelle und Transformationen sind optimal auf die SAP Business Suite abgestimmt. Ein Nachteil der weitreichenden Standardisierung ist der Verlust von Flexibilität, daher ist das BW nicht in jeder Situation die beste Wahl. Insbesondere wenn bei den Vorsystemen eine eher heterogene Landschaft vorliegt oder die vorgefertigten Extraktoren und Modelle aufgrund eines erhöhten Customizing-Levels nicht nutzbar sind, sind andere flexibler. Hier bieten sich nach wie vor klassische relationale DWH-Systeme an.

Relationale Datenbanken

Für die Datenhaltung wird hierbei auf eine relationale Datenbank gesetzt. Dabei kann je nach Datenmengen und Anforderungen auf analyseoptimierte, spaltenorientiert arbeitende Systeme wie Sybase IQ oder SAP Hana zurückgegriffen werden. Multidimensionale Datenmodelle in Verbindung mit optimierter Indizierung und Partitionierung ermöglichen dabei hochperformante Abfragen, selbst bei großen Datenmengen. Da anders als beim BW oder anderen OLAP-Systemen keine Vorberechnung von Datencubes erfolgen muss, eignen sich diese Systeme ebenfalls für Near-time-Auswertungen. Da die Anbindung von relationalen Datenbanken sowie deren Abfrage über SQL seit Langem standardisiert ist, kann



Michael Hornhues ist Leiter Consulting Business Intelligence eines IT-Dienstleisters und vertraut mit Sybase IQ und SAP Hana.

man im Frontend-Bereich auf ein breites Angebot von Werkzeugen zurückgreifen. Die BusinessObjects und nahezu alle Fremdanbieterwerkzeuge unterstützen die Datenabfrage aus relationalen Datenbanken mittels SQL. Das SAP BW bietet als Alternative den Zugriff über die weniger verbreitete Abfragesprache MDX oder die proprietäre SAP-Schnittstelle BICS (Business Intelligence Consumer Service) und ist daher bezüglich der Anbindung von alternativen Frontend-Werkzeugen weniger flexibel. Genau hier liegt aber eine Einschränkung der relationalen DWH-Lösung. Einige SAP-Analysis-Versionen setzen eine BICS-Schnittstelle voraus und sind mit SQL-basierten Quellen nicht nutzbar. Abhilfe schafft hier Hana als Datenbank-Plattform. Hana unterstützt auch ohne BW die BICS-Schnittstelle und kann somit ebenfalls relationale Daten für die OLAP-Werkzeuge der Analysis Suite bereitstellen. Eine weitere Einschränkung von relationalen DWH-Lösungen ist das Handling von Hierarchien; hierarchische Objekte wie im SAP sind dort nicht 1:1 abbildbar. Durch Transformation der Daten können die Hierarchien aber ebenso in ein relationa-

les Modell überführt werden. Für derartige Transformation sowie für die Extraktion und Beladung der Datenbank stehen ETL-Werkzeuge zur Verfügung, die häufig eine breite Schnittstellenunterstützung und damit optimale Voraussetzungen für die Anbindung vieler heterogener Quellsysteme mitbringen. Bei Verwendung der SAP Data Services können dabei neben dem direkten Datenbankzugriff die bisher dem BW vorbehaltenen Extraktoren der SAP-ERP-Module angezapft werden und dadurch von den vorgefertigten Deltaqueues profitieren.

Bei der Auswahl der geeigneten DWH-Architektur bleibt man dabei sehr flexibel. Neben den klassischen Modellen nach Kimball oder Inmon setzen sich mittlerweile auch andere Modellierungskonzepte wie zum Beispiel Data Vault durch. Dabei haben die Konzepte eines gemeinsam: Zur Auswertung werden die Daten abfrageoptimiert, das heißt in der Regel dimensional modelliert in sogenannten Data Marts bereitgestellt. Bei vergleichbaren Datenmengen ist die Abfrageperformance dabei häufig der eines BW überlegen. Außerdem gibt es für andere wichtige Herausforderungen wie Archivierung oder Historisierung von Daten ausgereifte Konzepte für relationale DWH-Systeme.

Fazit

Unabhängig von der Wahl des Backend-Systems gibt es mit der BusinessObjects Suite vielfältige Frontendwerkzeuge zur Visualisierung und Analyse. Ausschlaggebend für die Auswahl der geeignetsten Strategie ist neben den Anforderungen an die Berichte und Analysen aber vor allem die Systemlandschaft der relevanten Quellsysteme. Je heterogener und individueller diese ausgeprägt sind, umso eher bietet es sich an, alternative Lösungen zum BW in Betracht zu ziehen.

www.windsoft.de

Was wäre die **Meinung** der **SAP-Community** ohne **Veröffentlichung** im **E-3 Magazin?**



Informations- und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.
Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Papier, Apple iOS, Android und www.e-3.de



www.e-3.de

SAP® ist eine eingetragene Marke der SAP AG in Deutschland und in den anderen Ländern weltweit. Foto: Barbaroses, Shutterstock.com

Acht Terabyte mehr Speicherplatz

Mehr Platz für die Zukunft

Wala Heilmittel produziert mit rund 800 Mitarbeitern Arzneimittel und Naturkosmetik. Durch eine Optimierung der SAP-Architektur und ein Re-Design der BI-Systemlandschaft wurden acht Terabyte Speicherplatz und die Wartungseffizienz für die SAP Business Suite verbessert.

Wala betreibt und wartet seine komplette IT-Landschaft in Eigenregie. Das als Stiftung geführte Unternehmen setzt dabei auf die Virtualisierungs- und Storage-Lösungen der Anbieter NetApp und VMware vSphere. Das Unternehmen setzt Microsoft Windows Server mit Microsoft SQL Server (MSSQL) als SAP-Plattform und zum Datenbankmanagement ein. Die Anwender nutzen neben SAP ERP auch im Personalwesen, im Berichtswesen und der Lagerverwaltung Standardsoftware aus Walldorf: Neben SAP ERP werden die Applikationen SAP HCM (Human Capital Management), BW (Business Information Warehouse) sowie EWM (Extended Warehouse Management) eingesetzt. Aufgrund aktueller Anforderungen aus den Fachbereichen, anstehender Upgrades und einem Projekt im SAP Extended Warehouse Management (EWM) sollte die SAP-Systemlandschaft auf Basis von Microsoft Windows und MSSQL Server in einer VMware-Umgebung aktualisiert werden. Im Zuge des Upgrades wurden eine bessere Wartbarkeit der verteilten SAP-Instanzen und eine optimierte Performance als Ziele definiert. Das Unternehmen erwartete eine zukunftsorientierte, flexible, stabile und performante Lösungslandschaft sowie effiziente Betriebs- und Wartungskonzepte. Höhere Performance bei geringeren Kosten sollte mit einem vertretbaren Projektaufwand erreicht werden.

Wartbarkeit und Performance verbessern

Der Projektfokus lag auf den ERP-, HCM- und BW-Systemen. Die Basisberatung der cbs Corporate Business Solutions erhielt den Auftrag, die SAP-Systemlandschaft zu optimieren und für zukünftige Anforderungen aufzustellen. Dazu untersuchten die Berater das vorhandene

Architekturdesign und nahmen die bisherigen Instandhaltungsprozesse unter die Lupe. Im Zuge der Optimierungsaktivitäten wurde unter anderem das Vorgehen beim Kopieren von Systemen rund erneuert, Daten und Instanzen migriert und die Datenbanken komprimiert.

Systemkopien auf Knopfdruck

Um im laufenden Betrieb aktuelle Test-szenarien und entsprechende Projekt-systeme bereitstellen zu können, sind Systemkopien unvermeidlich. Bei Wala haben die cbs-Berater das Vorgehen komplett überarbeitet. Mithilfe der Methode SAP Systemcopy konnten die Qualität und Konsistenz der Daten gesteigert und die Laufzeit signifikant verkürzt werden. Die für das Upgrade und zur Optimierung benötigten Sandbox-Systeme konnten quasi auf Knopfdruck bereitgestellt werden. Schnittstellen- und Landschaftskonsistenz der kopierten Systeme waren deshalb ebenso wenig ein Problem wie die Übernahme der vorhandenen BW-Daten. Zuvor musste der Arzneimittelhersteller beim Aufbau von Sandbox-Systemen mit langen Ladeläufen im SAP-BW-System kämpfen. Die Nacharbeiten für die Systemkopien bereiteten viel manuellen Aufwand. Dank des vorhandenen Know-hows, der technischen Möglichkeiten der NetApp-/VMWare-Umgebung sowie der eingesetzten Methodik wird beides künftig vermieden.

Drei Projekte in einer Downtime

Um die notwendigen Upgrade-Voraussetzungen zu gewährleisten und um die aktuellen technischen Möglichkeiten vollständig zu nutzen, ergänzten die Berater das geplante technische Upgrade um

eine OS/DB-Migration und komprimierten die Datenbank. In einem detaillierten Cutover-Plan wurden alle Aktivitäten strukturiert abgebildet und miteinander verwoben. Die Kombination dieser drei Projekte in einer Downtime ermöglichte eine kosteneffiziente Realisierung der drei Teildisziplinen. Im Zuge des BW-Upgrades wurde überdies der von SAP geforderte Dual-Stack-Split ausgeführt sowie die Verwendung der Microsoft-SQL-Server-ColumnStore-Technologie inkludiert. Gerade im SAP-BW-Umfeld bringt die Verwendung der Microsoft-eigenen, spaltenorientierten Speichertechnologie große Vorteile. Sie ermöglicht zum einen immense Performancezuwächse und reduziert durch erweiterte Komprimierungsfunktionalitäten die Datenmenge. Darüber hinaus werden durch Aggregate, die nicht mehr benötigt werden, Einsparungen realisiert. Außerdem wurden die TREX-Instanzen – zuvor noch auf den BW-Systemen beheimatet – verlustfrei auf dedizierte Server migriert, um Skalierbarkeit und Wartbarkeit zu erhöhen.

Konzeption

Nach einer ausführlichen Ist-Analyse der vorhandenen Systemlandschaft und der SAP-Betriebs- und -Wartungsprozesse wurden alle kundenspezifischen Anforderungen an die Soll-Systemlandschaft definiert und festgehalten. Neben den eigentlichen technischen Eingriffen wie Upgrades und EHP-Installationen wurde die Systemlandschaft auch strukturell angepasst. Vor allem die korrekte Aufteilung und Platzierung der SAP-Instanzteile auf Datenbank- und Anwendungsservern, der Einsatz von SAP-Web-dispatchern für Loadbalancing sowie die Isolation bestimmter Anwendungsteile erzeugen eine stabile und ausbaufähige Basis für zukünftige Anforderungen und Erweiterungen. Auch bei der Auswahl

der Zielreleases wurde nichts dem Zufall überlassen und die geeignete Wahl zwischen Stabilität und Innovation getroffen. Während SAP ERP für das anstehende EWM-Projekt früh auf EHP 6 aktualisiert wurde, fiel die Wahl bei HR – vor allem wegen der bereits inkludierten HR-Renewal-Neuerungen – auf EHP 7.

EHP-6- und BW-7.4-Upgrade, TREX-Migration

Nun konnten alle Anpassungen in den SAP-Systemen detailliert geplant und terminiert werden: Zuerst sollte das Upgrade der ERP-Systeme auf EHP 6 erfolgen. Dann wurde das EHP-7-Upgrade der HR-Systemlinie ausgeführt und danach das BW-System nebst Enterprise Portal auf 7.40 angehoben. Zuletzt wurde die TREX-Migration ausgeführt. Schließlich wurden alle Eingriffe in den SAP-Systemen ganz nach Plan realisiert.

SAP Security Audit

Der Go-Live der modernisierten SAP-Architektur sollte nicht nur aus technischen Gesichtspunkten betrachtet werden. Auch eine sicherheitsbezogene Prüfung und Ausrichtung wurde angestrebt. Aufgrund des gestiegenen Bedrohungspotenzials, der zunehmenden Intransparenz der vom Hersteller bereitgestellten Technologien und Schnittstellen sowie vor dem Hintergrund kundeneigener Anpassungen und Szenarien erfolgte deshalb ein SAP Security Audit.

Der Fokus dieser herstellerneutralen Vorgehensweise, welche auf DSAG-Prüfungsempfehlungen basiert, liegt in der Kategorisierung und Priorisierung von Schwachstellen, die toolgesteuert ermittelt werden, und ist auf maximale Transparenz und Vollständigkeit ausgelegt. Die Consultants bewerten dabei das aktuelle Sicherheitsniveau und definieren geeignete Maßnahmen, um ein definiertes Zielniveau zu erreichen.

Mit den durchgeführten Optimierungsmaßnahmen erhielt der Heilmittelproduzent eine SAP-Systemlandschaft mit nicht nur allen für die anstehenden Projekte benötigten Release-Ständen,



Projektleiter Markus Dannenhauer von Wala hat gemeinsam mit seinen Mitarbeitern und den Beratern von cbs die Optimierung der SAP-Architektur und ein Re-Design der BI-Systemlandschaft durchgeführt.

sondern auch sauber aufgetrennten Applikationen. Damit wurde die Verfügbarkeit innerhalb der Applikationen weiter erhöht. Bei Wartungsarbeiten können nun gezielt temporäre Applikationsserver zugeschaltet und somit Downtimes vermieden werden. Zudem kann Wala nun in hohem Maße Storage-Ressourcen einsparen: insgesamt 80 Prozent, also rund acht Terabyte Speicherplatz der zuvor belegten zehn Terabyte für die drei Systemlinien, die jeweils vier Systeme (Entwicklung, Qualitätssicherung, Produktion und Projekte) umfassen. Die Transparenz und Administrierbarkeit der Systemlandschaft wurden deutlich verbessert. Ein ergänzender SAP Security Scan diente im Projekt als Übergabepunkt und Abschluss der projektierten Optimierungsaktivitäten.



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



www.wala.de

SAP Security Audit

- Herstellerneutrale Security-Software (circa 400 Prüfungen)
- Ergebnisanalyse entlang der DSAG-Empfehlungen
- Top-30-Risiken inklusive Risikopotenzial-Bewertung
- Konkrete Handlungsempfehlungen und Maßnahmenkatalog

SAP Database Compression

- Komprimierung von Oracle-, MSSQL- oder IBM-DB2-Datenbanken
- Near Zero Downtime: zum Beispiel durch parallelen Export/Import und Online Compression
- Betreuung vor, während und nach dem Projekt (vor Ort und Remote)
- Komprimierung der Datenbank, Updates und Unicode-Konvertierung

**SCHÖN,
SIE KENNEN
ZU LERNEN.**



**Das Verzeichnis für
alle Mitglieder der
SAP-Community.**



e3community.info

Erfolgsfaktor in KMU



© BPTU, Shutterstock.com

„Irgendwo im Intranet“

Mehr als 260.000 Kunden in über 190 Ländern nutzen die SAP-Anwendungen. Der Erfolg spricht für sich, das Ergebnis einer Google-Suche ebenfalls: mehr als zwei Millionen Treffer zu „Probleme mit SAP“. Dies spricht nicht gegen SAP. Der Informationsbedarf zu komplexen ERP-Systemen ist groß. Es zeigt aber, dass Endanwender schneller im Internet nachsehen als in der eigenen Dokumentation.

Autoren: Dr. Gunther Schöppe, Conovum, Jörg Frank, Syncwork, Gwendolyn Mayer, DictaJet

Dokumentation und deren Zugänglichkeit erweist sich in der Praxis als kritischer Erfolgsfaktor gerade für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU). SAP selbst bietet diese über die Produktunterstützung, die im Wartungsvertrag abgedeckt ist. Doch die Erfahrung zeigt, dass die angebotenen Hilfen für die abgedeckten Geschäftsprozesse häufig unzureichend sind. Dokumentation des Systems in enger Anbindung an Prozesse im Unternehmen ist daher eine der wesentlichen Herausforderungen für den erfolgreichen Einsatz von SAP. Diese Prozessdokumentation muss die individuellen Informationsbedürfnisse der Anwender bedienen. Wesentlich ist heute die Verfügbarkeit in verschiedenen Ausgabeformaten: Dies bedeutet eine klare Absage an 300-seitige Handbücher, die „irgendwo im Intranet“ abgelegt sind. Vielmehr sollten die Informationen modularisiert verfügbar und mit den arbeitstäglchen Prozessen verknüpft sein. Die Inhalte müssen in herkömmlichen Readern, in

einem Webbrowser, aber auch auf mobilen Endgeräten abgerufen werden können.

Doch auch hinsichtlich Interaktivität besteht oftmals Nachbesserungsbedarf. Zu leicht gerät Prozessdokumentation in den Verruf, ohnehin nur einen Idealzustand abzubilden, der in den Unternehmen nicht gelebt wird und höchstens für die Qualitätsabteilung interessant ist. Sehen die realen Prozesse doch häufig ganz anders aus als die beschriebenen. Prozessdokumentation ohne Einbindung der betroffenen Mitarbeiter und Abteilungen ist also zum Scheitern verurteilt.

Dokumentation von SAP-ERP-Systemen

Über viele Jahre haben bei den meisten Firmen spezifische fachliche Anforderungen und verschiedene Projekte zu diversen Erweiterungen von SAP-ERP-Systemen geführt, die häufig gar nicht oder nicht aktuell dokumentiert sind. Für

diese Kundenentwicklungen fehlt es an Übersicht und Auskunftsfähigkeit über den Systemzustand. Auswirkungen von weiteren Anpassungen sind oft unklar, da kein Verständnis über die Implementierung vorhanden ist. Mitunter werden Anpassungen auch ineffektiv umgesetzt und es finden Doppelentwicklungen statt, weil eine aktuelle technische Dokumentation über die Struktur einer Software nicht existiert. Die Hauptzeit bei der Anpassung unbekannter Software liegt in der Analyse des Quellcodes, wenn der Autor der Software gerade nicht erreichbar ist. Umfangreiche Tests nach einer Anpassung können die Qualität der Weiterentwicklung einer Software aufgrund neuer Anforderungen oder Implementierung neuer Funktionen nicht hinreichend sichern. Nur bei erneuten und gegebenenfalls wiederholten Anpassungen wird eine Weiterentwicklung einer Software, die nicht im Einklang mit der bisherigen Architektur erfolgt, deutlich. Nach einigen Jahren ist dann eine komplette Neuentwicklung erforderlich.

Abap-Dokumentation

Dennoch sehen die meisten Entwickler die Dokumentation einer Software als obsolet an, da die IDE (integrierte Entwicklungsumgebung/Integrated Development Environment) doch Bestandteile einer Software übersichtlich darstellt. Diese kann jedoch nicht den Sinn und tiefere Zusammenhänge einer Software erschließen. Bei Abap-Anwendungen sind das häufig Fragen nach der Architektur einer Software: Was sind die Aufgaben einer Methode oder eines Funktionsbausteins? Wie sind die unterschiedlichen Funktionen gegeneinander abgegrenzt? Auf welche Weise erfolgt das Customizing der Applikation? Gibt es hierzu eine allgemeine Implementierung? Wie sind der Zugriff auf die Datenbankschicht oder die Übergabe an die Präsentationsschicht realisiert? Wie ist die Verbindung zum SAP-Standard gelöst? SAP hat hierzu die Möglichkeit geschaffen, Langtexte zu den einzelnen Elementen einer Applikation jeweils einzeln zu erfassen und diese zu Methoden, Funktionsbausteinen oder Programmen und Datenbanktabellen zu hinterlegen. Doch auch mit dieser Funktion fehlt es an einer Übersicht, da es dann am Ende doch keine zusammenhängende Dokumentation ist, sondern nur eine Information, die bei der Programmierung unterstützt. Oft existieren bei von Abap-Dokumentation Anwendungen oft auch keine qualitativen Vorgaben. Meist ist nur das Dokumentationsformat vorgegeben. Ohne Vorgaben weichen die Dokumentationen jedoch von den behandelten Inhalten stark voneinander ab und sind so meist nicht von Nutzen. Wichtig ist es hier zunächst ein gemeinsames Verständnis von den erforderlichen Inhalten und der benötigten Tiefe zu schaffen. Es muss klar werden, welche Fragen in welcher Qualität eine Dokumentation beantworten muss.

Für diese Aufgabenstellung gibt es nun Dokumentationsapplikationen, die versuchen, Entwicklungen in SAP verständlich zu machen. Damit lassen sich effektiv technische Dokumentationen von Abap-Anwendungen in einer definierten Detaillierung und Qualität generieren. Gruppieren nach Paketen, den Ordnungseinheiten der Abap-Entwicklung oder Objektgruppen werden halb automatisch Dokumentationen erstellt. Hierzu werden verschiedene Dokumentationsquellen zusammengeführt und durch Screenshots und eine statische Implementierungsanalyse zu einer einheitlich gestalteten, vollständigen, anpassbaren und aktuellen technischen Dokumentation ergänzt. Als Textquellen nutzen solche Dokumentationssysteme die in SAP hinterlegten Langtexte oder Dokumente auf Laufwerken und fügen diese entsprechend in die Dokumentation ein. Das Ergebnis ist eine verlinkte Dokumentation im HTML- oder PDF-Format entsprechend dem

Firmenstandard. Schließlich sollte auch das zu einer Anwendung gehörige Customizing, das der Anwendung und das des SAP-Systems, beigefügt werden. Denn im SAP ist es wichtig, sowohl den Quellcode zu verstehen als auch die benötigten vom System genutzten Datenbankeinträge.

Mit solchen Systemen kann automatisch eine einheitliche anpassbare Dokumentation von SAP-Anwendungen im Firmenlayout erstellt werden. Diese Dokumentationen können durch den Entwickler bei Bedarf in einem zentralen Ablageort generiert werden, damit sie für die Wartung entsprechend verfügbar sind. Das Update einer Dokumentation nach dem Anpassen einer Applikation kann automatisch nach einer Änderung erfolgen und auf einem Netzlaufwerk als PDF oder als HTML zur Verfügung gestellt werden. So wird die Dokumentation zu einem wichtigen Fundament für die Einarbeitung in unbekannte Entwicklungen, für die Softwarewartung und die Erweiterung des SAP-Systems.

Dokumentation von SAP-BI-Systemen

Mit hinreichendem Alter sowie adäquater Größe des Systems wird eine automatisierte Dokumentation unerlässlich. Dabei bieten sich Metadaten zu den relevanten BW-Systemobjekten an. Es sind dies Angaben zu den einzelnen Speicher- und Ausgabestrukturen sowie deren Verknüpfungen und zu den zugehörigen Datentransferprozessen und Aufbereitungsschritten. Während diese technisch orientierten Metadaten bereits im BW-System enthalten sind, dort aber meist nicht in der geeigneten Form für alle Anspruchsgruppen vorliegen, erweisen sich vor allem die fachlichen Metadaten als besonders wertvoll. Leider liegen diese fachlichen Metadaten oftmals noch nicht in elektronischer Form vor, sondern befinden sich eher in den Köpfen der Mitarbeiter, welche die Systeme pflegen und nutzen. Als fraglich erweist sich, wie ein angemessener Zugang für alle Anspruchsgruppen geschaffen werden kann, der dazu geeignet ist, eine Erfassung auch fachlicher Metadaten zu unterstützen.

Als besonders nutzerfreundlich haben sich in den letzten Jahren die verschiedenen Oberflächenformen des Web 2.0 erwiesen. Hier sind es insbesondere Wiki-Oberflächen, die als Informationsplattformen breiten Einsatz finden. Somit liegt es nahe, Metadatenlösungen für die Dokumentation aufzubauen, die Wiki-basiert automatisch generierte, technische Inhalte zur Verfügung stellen, um diese interaktiv durch die beteiligten Gruppen ergänzen zu lassen. Dabei kann es sich sowohl um technische Detailspezifikationen und Erläuterungen als auch um spezielle betriebswirtschaftliche und organisatorische Zusatzinformationen handeln. Weiterhin muss die Möglichkeit bestehen,



Dr. Gunther Schöppe verantwortet als Leiter der LoB Technologie & Innovation den Bereich der SAP-Entwicklungen innerhalb des unabhängigen Beratungshauses von Conovum. Seit zehn Jahren führt er an verschiedenen deutschen Hochschulen Lehrveranstaltungen zur Entwicklung in SAP mit der Programmiersprache Abap durch.



Jörg Frank weist über fünfzehn Jahre Projekterfahrung im Bereich DWH/BI auf und ist derzeit als Geschäftsführer von Cimacon und als Director Systems Development der Syncwork tätig. Cimacon ist ein junges Unternehmen, das sich der modellgetriebenen BI-Entwicklung verschrieben hat. Syncwork ist eine herstellerneutrale, unabhängige Gesellschaft für Managementberatung und Informationstechnologie.



Gwendolyn Mayer ist Projektleiterin und Dokumentarin im Bereich Informationsmanagement im Wiesbadener Unternehmen Dictajet. Der Dienstleister für den Maschinen- und Anlagenbau greift auf fünfzehn Jahre Markterfahrung in der technischen Dokumentation zurück.

Die drei Unternehmen sind Mitglieder im Plönzke Netzwerk, einem virtuellen Unternehmen mit über 1400 Mitarbeitern.

die Metadaten jederzeit zu aktualisieren und mit dem gültigen technischen Status der Systeme abzugleichen. Bereits manuell erfasste Inhalte dürfen selbstverständlich durch die Aktualisierung nicht verloren gehen.

Fazit

Die Syntheseleistung einer guten Dokumentation von SAP besteht darin, die Gegebenheiten der Software mit denen der tatsächlich gelebten Prozesse im Unternehmen gemeinsam abzubilden – modularisiert, formatneutral und von den Endnutzern erweiterbar. Erst dann erfüllt die Dokumentation von SAP-Systemen ihren eigentlichen Zweck: den Nutzer zu informieren.

www.conovum.de
www.syncwork.de
www.dictajet.de

Fiori-Apps



© Paladin12, Shutterstock.com

Tulpen aus Amsterdam, Blumen aus Walldorf

Eine neue Welle Fiori-Apps (Fiori – italienisch für Blume) überrollt die SAP-Gemeinde. Mit Wave 2 und Wave 3 bietet SAP etwa 300 Apps für die verschiedensten Business-Szenarien an. Wir haben in diesem Artikel die Neuerungen der Waves 2 und 3 für Sie zusammengestellt.

Von *Stefan Huber und Jan Mayer, BSC Solutions*



Jan Mayer ist Technical Consultant im Bereich Technologie & Entwicklung bei BSC Solutions.



Stefan Huber verantwortet als Solution Architect die Bereiche SAP Hana, SAP Fiori und den Solution Manager.

Das Saatgut: Die Architektur für SAP Fiori
SAP Fiori bringt Apps für die verschiedenen Business-Suite-Komponenten mit. Dazu gehören unter anderem Abwesenheitsanträge oder Urlaubsanträge aus dem klassischen ERP-Bereich oder „Meine Opportunities“ beziehungsweise „Meine Leads“ aus dem CRM-Bereich. Da die verschiedenen Backend-Systeme über SAP NetWeaver Gateway angebunden werden, ist es aus architektonischer Sicht sinnvoll, einen sogenannten Frontend-Server aufzu-

bauen, auf dem SAP NetWeaver Gateway und die Frontend-Komponenten (SAPUI5) installiert werden.

Anpflanzen und pflegen: Die Installation
Der Installationsprozess wurde mit Wave 2 deutlich vereinfacht. Zu Wave 1 musste für jede App die Frontend- und Backend-Komponente einzeln installiert werden. Da es zu nahezu jeder App auch ServicePacks gab, war die Installation sehr zeitaufwändig – zum Schluss haben wir 156 Installationspakete gezählt. Seit

Wave 2 werden die Apps nach Produkten gebündelt (also zum Beispiel Apps für ERP, CRM, SRM usw.), was den Installationsaufwand auf ein Minimum reduziert. Wer seine Backend-Softwarekomponenten auf dem aktuellen Stand hat, benötigt nicht einmal mehr zusätzliche Softwarekomponenten auf diesen Systemen, da die benötigten Komponenten bereits im Standard ausgeliefert werden. Ähnliches gilt für den Frontend-Server. Im Netweaver-Stack 7.40 ist bis auf die Frontend-Komponenten der jeweiligen Apps bereits alles Notwendige enthalten. Wer hier also auf eine aktuelle Plattform aufsetzt, muss nicht erst noch das Gateway und die UI-Komponenten installieren, um Fiori erfolgreich einsetzen zu können.

Ein zartes Pflänzchen: Der Erstkontakt

Nach dem erfolgten Upgrade ist man zunächst einmal verwirrt. Die URL des Launchpads hat sich geändert, also müssen zunächst einmal alle Favoriten und, falls vorhanden, der Fiori-Client auf den Tablets oder Smartphones aktualisiert werden. Wird nun das richtige Launchpad geöffnet, sieht der Anwender ... immer noch nichts. Erst nach dem Ausführen diverser Reports zur Initialisierung der serverseitigen Caches werden die Fiori-Kacheln im Launchpad angezeigt. Auf den ersten Blick sieht alles aus wie in Wave 1 – also was ist neu in Wave 2?

Neue Züchtungen: Wave 2 und 3

Zunächst einmal fällt einem die Vielzahl an Apps auf. Mit Wave 1 gab es nur Apps für ERP und SRM, Wave 2 bringt Apps für

ERP, SRM, CRM, SNC, GRC und PPM. In der Summe stehen dem Kunden damit insgesamt in etwa 300 Apps zur Verfügung.

Azalee, Geranie, Kaktus: Die App-Typen

Neu ist auch, dass SAP ein neues Konzept von App-Typen eingeführt hat, die sich durch ihren Fokus und die Anforderungen an die Infrastruktur unterscheiden. Es existieren drei verschiedene Typen von Apps: transaktionale Apps (53), Infoblätter (69) und analytische Apps (84). Mithilfe von transaktionalen Apps können Sie transaktionale Aufgaben, wie das Anlegen oder Genehmigen eines Urlaubsantrags, erledigen. Infoblätter zeigen Kontextinformationen von zentralen Objekten eines Geschäftsvorgangs an. So können Sie zum Beispiel von einem Beleg zum zugehörigen Geschäftspartner oder zu den Stammdaten navigieren. Infoblätter setzen SAP ERP on Hana voraus.

Analytische Apps zeigen Ihnen bestimmte Kennzahlen an und bieten einen rollenbasierten Einblick in die Echtzeitvorgänge Ihres Unternehmens. Auch diese Apps setzen Hana voraus.

Das Treibhaus: Der Launchpad Designer

Sehr gut gelungen ist der Launchpad Designer – damit lassen sich Kataloge und Gruppen definieren und das entsprechende Launchpad fachbereichsspezifisch gestalten. Auch die Integration der neuen Produktfamilie SAP Jam als Kommunikationsplattform für Mitarbeiter ist möglich.

Strauß oder Sträußchen? Erweiterbarkeit

Der Ansatz „one size fits all“ war und ist bei den SAP-Nutzern ein umstrittenes Thema. Doch auch hier hat sich einiges getan. Die Architektur von Fiori ist nun so aufgebaut, dass sich die Apps bis zu einem gewissen Grad modifikationsfrei erweitern lassen. In einem JSON-Objekt lassen sich nun per Konfiguration UI-Erweiterungen und Controller-Erweiterungen vornehmen oder gar der OData-Service austauschen. In den einzelnen Oberflächen können per

ExtensionPoint kundenspezifische Felder hinzugefügt werden.

Ein harmonisches Bukett: Das Fazit

Wie denkt der Kunde über Fiori? Herr Holl, Leiter für Global Coordination Corporate Processes beim TÜV Rheinland, über Fiori: „SAP Fiori erfüllt unsere Erwartungen voll und ganz. Die Oberflächen sind übersichtlich und aufgeräumt gestaltet und bieten dem Anwender die Möglichkeit, sich vor einem Kundentermin schnell einen Überblick zu verschaffen – also zum Beispiel wie der Auftragsbestand des Kunden aussieht. Man darf jedoch nicht dem Irrglauben verfallen, dass Fiori die Backend-Systeme

ersetzt. Die Hauptarbeit wird nach wie vor im Back-Office erfolgen – allerdings werden Gesprächsnotizen oder Ähnliches von Fiori direkt ins Backend-System übertragen. Damit gehen keine wichtigen Informationen mehr verloren.“



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

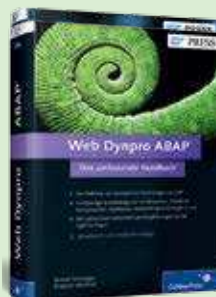


Weiterführende Buchtipps zu SAP-Oberflächentechnologien



Einführung in SAPUI5

Autor: Miroslav Antolovic, 446 Seiten, 2014, ISBN 978-3-8362-2753-7

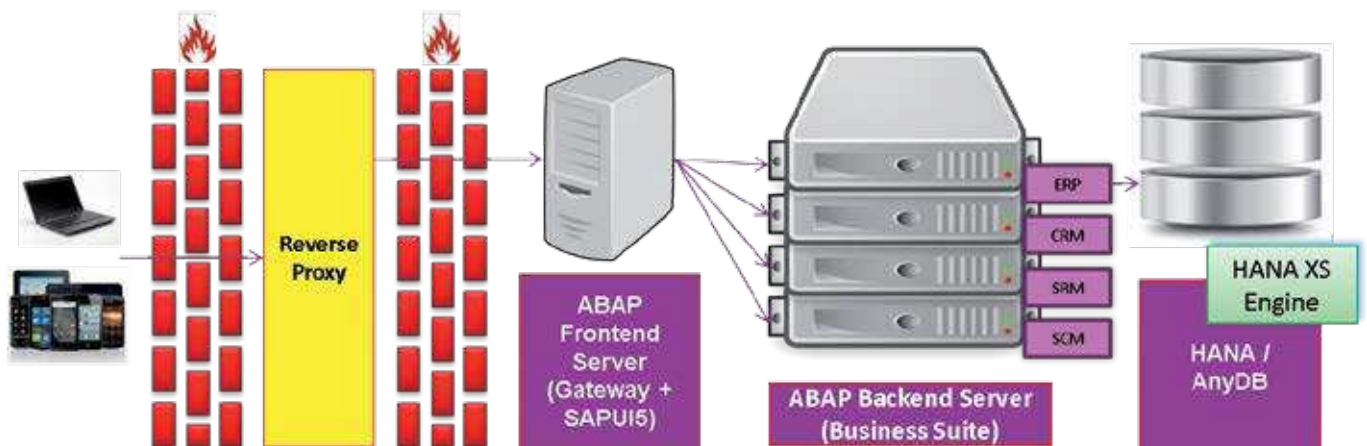


Web Dynpro ABAP

Autoren: Roland Schwaiger, Dominik Ofenloch, 1145 Seiten, 2014, ISBN 978-3-8362-2751-3

Dieses Buch stellt alle Themen rund um Web Dynpro ABAP systematisch vor: die Web-Dynpro-Architektur, sämtliche UI-Elemente, dynamische Programmierung, Entwurfsmuster und Konfigurationsmöglichkeiten. Ihr praktischer Begleiter für den Programmieralltag. Vollständige Darstellung von UI-Elementen, Standardkomponenten, Funktionen, Entwicklungswerkzeugen.

www.galileo-press.de



Schematische Darstellung einer SAP-Fiori-Architektur.

Nachrichtensuche

„Wo ist die Bestellung vom ...?“

Der Weg einer Nachricht – von und zu einem SAP-ECC-System – kann durch viele Faktoren beeinflusst werden. Technisches und menschliches Versagen lassen Nachrichten teilweise sehr lange unterwegs sein. Anwender haben es oft schwer, ihre Nachrichten zu verfolgen. Das kostet Zeit und auch viel Geld.

Von Andreas Peter Killinger, Seeburger



Andreas Peter Killinger ist seit 2014 bei Seeburger zuständig für SAP-Produkte und Lösungen im SAP-PI/PO-Umfeld für alle Branchen.

Seeburger Console vermieden werden. Es gibt für alles und überall einen Monitor. Sei es in einem SAP-ECC-System basierend auf sehr technischer Basis, auf einer SAP-Process-Integration oder auf anderen Non-SAP-Middleware-Systemen. Diese Monitore sind häufig nur zugänglich für unterschiedliches und oft räumlich sehr weit entferntes Fachpersonal und nicht sichtbar für denjenigen, der es sofort benötigt, den Endanwender. Mit der Seeburger Console werden diese Vorgänge für den Endanwender transparenter und zentralisiert mit dem Target Monitoring auf einem SAP-ECC-System dargestellt. Dies konzentriert sich aber nicht nur auf Standard-EDI-Nachrichten, sondern das ganze Spektrum an „SAP-Nachrichten“ ist im Target Monitoring der Seeburger Console sichtbar.

Funktionalitäten

Die wichtigste Funktionalität der Seeburger Console ist, alle gängigen ein- und ausgehenden SAP-Nachrichten für den Anwender auf einfachste Weise „monitoren“ zu können und in ein menschenlesbares Format aufzubereiten, zum Beispiel durch einen Absprung in die Detailansicht. Der Anwender hat dann die Möglichkeit, genau zu sehen, wie die Daten verarbeitet wurden, welche Daten auf Fehler liefen und – oft auch ein wichtigen Einflussfaktor – ob die entsprechenden Jobs im SAP-ECC bzw. auf der eingesetzten Middleware überhaupt aktiv sind und einen Nachrichtentransfer zulassen.

Nicht nur der SAP-Standardstatus wird dem Anwender visualisiert. Die Nachricht wird fortgeschrieben z. B. mit den entsprechenden Systemstatus/Dokumentstatus, einer entsprechenden Kurzbeschreibung sowie einem Statustext und dem Status der angebundenen Middleware im Sinne einer Ampeldarstellung. Optional kann entschieden werden, sich die Nachricht

in der angebundenen Middleware im Detail aufbereiten zu lassen. Hierbei erfolgt dann ein Absprung in die entsprechende Middleware bzw. auch hier werden dann die Nachrichten in der Seeburger Console entsprechend in ein menschenlesbares Format aufbereitet und angezeigt. Beim Absprung in die Middleware (z. B. BIS 6 oder SAP-PI) ist es sogar möglich, sich die Eingangs- und Ausgangsnachricht anzeigen zu lassen, um vergleichen zu können, wie sich der Output zum Input verhält.

Kontrolle nicht nur im Fehlerfall

Ein umfangreicher Kontrollmechanismus kann den Anwender permanent und zeitnah über den aktuellen Stand des Nachrichtentransfers informieren. Dies ist nicht nur bei fehlerhaften Nachrichten bzw. bei technischem Fehlverhalten der jeweiligen Systeme so vorgesehen, sondern auch allgemein, wenn z. B. Fristverletzungen vorliegen. Sollte in einer „Prozesskette“ „menschliches Versagen“ vorliegen und somit der Erfolg gefährdet sein, kann auch hier eine Warnung an entsprechende Benutzer erfolgen. Diesen Ablauf kann jeder Anwender auch grafisch verfolgen, im Sinne einer Prozessdarstellung mit Detailansicht zu den einzelnen Prozessschritten sowie Absprung in die einzelnen Transaktionen. Um sich nach einem gewissen Zeitraum ein Bild über den Verlauf der Nachrichten zu machen, beinhaltet die Console ein Dashboard (erweiterte Managementfunktion). Mit diesem Analyse-/Kontrollfunktionstool besteht die Möglichkeit, sich Auswertungen aller Art anzeigen zu lassen. Dies kann das Messen von Bearbeitungszeiten einzelner Prozesse sein oder aber das Ermitteln von Laufzeiten z. B. im Fehlerfall der Middleware bzw. SAP-Systeme, Bearbeitungszeiten im Belegbearbeitungsplatz sowie auch die Betrachtung eines kompletten Vorgangs (End-to-End-Monitoring).

Wo ist die Bestellung vom ...? Mit solchen Situationen muss ein SAP-Anwender beinahe täglich rechnen. Technische Fehler bewirken oft, dass Nachrichten von und zu einem SAP-ECC-System sehr lange unterwegs sind. Es gibt zwar technisches Fachpersonal, welches im Laufe der Zeit die Fehler findet und die ausstehenden Nachrichten dann zum Laufen bekommt, aber dies benötigt sehr viel Zeit, weil das Fachpersonal häufig an seine betriebswirtschaftlichen Grenzen stößt. Die betroffenen Endanwender wissen oft nicht, wo ihre Nachrichten sind, und gehen aufwändige Wege über das technische Fachpersonal die Nachrichten wiederzufinden. Diese langen Wege kosten Zeit und viel Geld. Besonders kostenintensiv ist diese Nachrichtensuche, wenn man Prozesse betrachtet, bei denen es manchmal um Minuten geht, wie z. B. Tagesgeldzahlungen an Banken, Just-in-Time-Lieferungen oder Lieferabrufe. Dieser unnötige Zeitaufwand kann beispielsweise durch die

Nichts geht verloren

Die Console enthält ein Tool zur Belegrecherche. Somit ist es für Anwender möglich, unter anderem nach betriebswirtschaftlichem Inhalt in allen ein- und ausgehenden Nachrichten zu suchen. In Erweiterung ist dies auch auf der Middleware möglich, um zu sehen, wie ein „Feldmapping“ angelegt ist. Im Rahmen rechtlicher Grundlagen können sämtliche SAP-Nachrichten angepasst und wieder versandt werden, egal in welchem Status sich die Nachricht befindet. Ganz gleich ob die Nachricht technisch oder inhaltlich falsch ist. Das Anpassen der Nachricht erfolgt zentral durch den Anwender in der Console und es muss nicht in eine andere SAP-Transaktion verzweigt werden. Der Belegnachbearbeitungsplatz – als Teil der Console – bietet die Möglichkeit, zum z. B. Kontextfehler einer Nachricht direkt durch den Anwender beheben zu lassen und dann noch einmal zu verschicken. Natürlich kann dies hinterlegt werden mit entsprechenden Freigabeprozessen. Die zu bearbeitende Nachricht wird dann für den Anwender in ein menschenlesbares Format aufbereitet und er muss sich nicht mit der „technischen Struktur“ befassen. Durch die bereits erwähnte „Status“-Fortschreibung wird dem Anwender der Fehler genau genannt bzw. farblich hervorgehoben, sodass ein direkter Absprung dorthin erfolgt. Eine „Default-Hilfe“ ermöglicht dem Anwender, Werte zur Verfügung gestellt zu bekommen, falls dieser nicht genau weiß, welcher Feldinhalt zu diesem Feld passt. Sollte eine Nachricht, welche zwar technisch und inhaltlich korrekt ist und vermutlich auch bereits verbucht ist, noch mal verschickt werden, so ist ein Anpassen bzw. Verschicken von bereits erfolgreich verarbeiteten Nachrichten jederzeit möglich. Häufig läuft eine hohe Anzahl von Nachrichten mit dem selben Fehler und erreicht dadurch nicht das finale Ziel. Diese Nachrichten dann zu bearbeiten bedeutet einen hohen Zeitaufwand. Mit der Mehrfachbearbeitung hat der

Anwender die Möglichkeit, Nachrichten mit dem gleichen Fehler durch nur eine einzige Anpassung im Belegnachbearbeitungsplatz zum finalen Ziel zu leiten. Dies kann je nach Anzahl der fehlerhaften Nachrichten sehr zeit- und kostensparend sein. In dem Fall muss der Anwender nur eine Nachricht anpassen und durch Anklicken aller anderen Nachrichten erfolgt eine dann automatisierte Anpassung aller anderen Nachrichten.

Hinterlegung von Targets

Jedes Unternehmen, jede Branche hat unterschiedliche Ziele, wenn es um die Verweilzeiten der Nachrichten – unter Berücksichtigung der „Jobzeiten“ – an das finale Ziel geht. Um den Durchlauf von Nachrichten zu messen bzw. zu steuern, können deshalb Targets hinterlegt werden. Nach Rückfragen bei unseren Kunden sind folgende Kriterien für viele sehr wichtig. Mit an erster Stelle steht häufig die Frage, wie lange eine Nachricht zeitlich (Stunden/Tage) in den durchlaufenden Systemen unterwegs gewesen ist, um festzustellen, ob hier Verbesserungen notwendig sind. Diese Frage ist natürlich auch für den gesamten Prozess interessant. Deshalb können die Targets sowohl im System wie auch beim Anwender-Arbeitsplatz hinterlegt werden, um den Zeitaufwand der gesamten Prozesskette zu betrachten. Aber nicht nur der Faktor Zeiteinheit wie Tage oder Stunden im Bezug auf einen gesamten Vorgang ist wichtig, sondern Durchlaufzeiten werden auch gerne gemessen, z. B. je Geschäftspartner, anhand von bestimmten Artikeln oder festen Werten.



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

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION



Funktionalitäten der Seeburger Console.

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

**Die wichtigsten
Veranstaltungen
der freien
SAP-Community.**



e3date.info

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.



Bitcoins im Untergrund – alles eine Frage des Geldes?

Ich habe in letzter Zeit viele Fragen zur Zukunft von Bitcoins und ähnlichen Kryptowährungen erhalten. Allerdings bin ich eher Ingenieur als Analyst. Die technische Einschätzung treffe ich gerne.

Bei Kryptowährungen handelt es sich durchgängig nicht um „Bargeld“. Dies ist an sich kein Nachteil: Ob man nun bei z. B. Amazon via Kreditkarte, bei eBay via Paypal, im ÖPNV in Tokio mit der Suica-Card oder sein Taxi dank MyTaxi/Uber gleich über sein Smartphone bezahlt – in keinem dieser Fälle fließt Bargeld in Form von Münzen oder Scheinen. Zumindest diese Eigenschaft hat unser „normales“ Geld mit Kryptowährungen gemeinsam. PCs von Dell, Flüge über Air Baltic oder ganze Reisen über Expedia. lassen sich mittlerweile via Bitcoin bezahlen. Spätestens an dieser Stelle ist klar, dass Bitcoins den virtuellen Raum verlassen haben; immerhin können Sie damit echte, physische Gegenwerte erwerben. Die virtuellen Münzen sind als Bezahlsystem, inklusive Wechselkursen zu anderen Währungen, also durchaus ernst zu nehmen.

Schürfen statt drucken

Im Gegensatz zu den nationalen Währungen steht jedoch kein Staat oder eine andere staatliche Institution hinter der Kryptowährung. Bitcoins kann jeder „schürfen“; dies wird im Jargon auch „Bitcoin-Mining“ genannt. Schürfen bedeutet das Lösen komplexer mathematischer Probleme, was immer einen gewissen Aufwand erfordert. Der Wert eines Bitcoins steht also vereinfacht ausgedrückt in direktem Verhältnis zum Aufwand, ihn zu schürfen. Hinzu kommt, dass die Anzahl der Bitcoins, die geschürft werden können, durch das zugrunde liegende mathematische Problem begrenzt ist. Im Grunde genommen handelt es sich hier um eine eingebaute Inflationsbremse. Von den möglichen 21 Millionen Bitcoins sind bis heute knapp die Hälfte geschürft worden. Außerdem steigt der Aufwand, neue Bitcoins zu schürfen, mit der Zeit exponentiell an. Bis dahin ist der Bitcoin-Kurs aber starken Schwankungen unterworfen.

Infizieren und bezahlen

Cyberkriminelle nutzen verschiedene Methoden, um in den Besitz von Bitcoins zu gelangen: Wenn Sie heute Opfer eines Erpressungs-Trojaners (Ransomware) werden, stehen die Chancen „gut“, dass Sie den Freischaltsschlüssel mit Bitcoins bezahlen können. Sind auf dem infizierten Gerät vielleicht sogar schon Bitcoins gespeichert, werden diese gleich samt Passwort (dank Keylogger) mit entwendet.

Auch sehen wir immer mehr Schadsoftware, bei der eine der Komponenten ein Bitcoin Miner ist. Nach einer Infektion schürfen der PC, aber auch Smartphones (!) für den Cyberkriminellen nach Bitcoins. Die ergaunerten Bitcoins werden von Online-Gangstern zum Kauf von physischen und virtuellen Gütern oder Dienstleistungen genutzt. Dies können z. B. Werkzeuge und Dienstleistungen für weitere Angriffskampagnen oder auch echte (Luxus-)Güter sein. In der Vergangenheit verwendeten sie dazu häufig echtes Geld – woher kommt also auf einmal das starke Interesse der Cyberkriminellen an der Kryptowährung?

Der Spur des Geldes folgen

Bitcoins haben für Kriminelle zwei Vorteile: Bitcoins können zum einen vollelektronisch transferiert werden (ähnlich wie Überweisungen oder Kreditkartentransaktionen); zum anderen sind diese Transaktionen (ähnlich wie bei Bargeld) auf den ersten Blick anonym. Anders als bei Überweisungen gibt es keine Namen für Sender oder Empfänger. Gräbt man etwas tiefer, wird deutlich, dass es mit der Anonymität nicht wirklich weit her ist: Insbesondere durch die Verarbeitung großer Datenmengen inklusive Einträgen in (Untergrund-)Foren lassen sich sehr wohl Transaktionen einzelnen Personen bzw. deren echter Identität zuordnen. Bei der Aufklärung durch Ermittlungsbehörden hat sich deshalb ein Verfahren bewährt: „Always follow the money“. Unabhängig von der Straftat stellt die Geld-„Übergabe“ den für die Cyberkriminellen gefährlichsten Zeitpunkt dar. Und die Übergabe ist trotz Bitcoins nachvollziehbar. Trotz des Risikos, enttarnt zu werden, erfreuen sich Bitcoins bei Cyberkriminellen wachsender Beliebtheit. Werde ich deren Beispiel folgen und in näherer Zukunft mit der Kryptowährung bezahlen? Auf keinen Fall! Denn wenigstens im Moment noch sind die Kursschwankungen so hoch, dass der Erwerb von Bitcoins einem Glückspiel gleicht. Ich bin aber kein Glücksspieler. Der Kampf gegen Cyberkriminalität ist für mich aufregend genug.



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



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>

Flash-Speicher senkt Hardware-Hürden bei Hana



© Jiri Vaclavek, Shutterstock.com

Flash-Turbo für In-memory

SAP-Anwender interessiert bei Hana nicht nur die Leistung und Beschleunigung der Geschäftsprozesse. Auch Skalierbarkeit und eine (langfristig) planbare Kostenstruktur sind wichtige Parameter bei der Entscheidung, auf die In-memory-Plattform zu migrieren. Der Einsatz von Flash-Speichertechnologie bietet beides, verschlankt gleichzeitig die IT-Infrastruktur und baut so die größte Hemmschwelle beim Umstieg auf Hana ab.

Von Ute Gregorius, Sales Director DACH, Fusion-io

In-memory Computing ist in. Denn der Druck auf die Unternehmen steigt, große Datenmengen in kürzester Zeit zugänglich und nutzbar zu machen. Allerdings haben erst die rasante Entwicklung der weltweiten Datenströme der letzten ein bis zwei Jahre, gepaart mit technologischen Weiterentwicklungen auf Hardware- und Software-Seite, dazu geführt, das Konzept dem breiteren Markt zugänglich zu machen. Auch eine aktuelle Studie der Analysten von Pierre Audoin Consultants (PAC) zeigt: Hana scheint endlich im Markt angekommen. Die Hälfte der befragten deutschen Unternehmen denkt, dass Hana zur wichtigsten Datenbankplattform im SAP-Umfeld werden wird, und jedes vierte Unternehmen in Deutschland plant zumindest, innerhalb der nächsten drei Jahre in SAP Business Suite und demzufolge auch Hana zu investieren.

Warum zögern dennoch viele Unternehmen, ihre IT-Infrastruktur auf Hana auszurichten? Zum einen fürchten sie die damit verbundenen Kosten, zum anderen fühlen sie sich auch über wich-

tige Kennzahlen nicht ausreichend informiert. So ergab die PAC-Studie, dass viele Unternehmen im Unklaren darüber sind, welche geschäftlichen Vorteile aber auch Risiken der Umstieg mit sich bringt. Vor allem spielt aber der Kostenaspekt eine Rolle, da SAP bei Hana auf dedizierte, speziell zertifizierte Rechnerplattformen setzt, was für viele Unternehmen die Anschaffung neuer Hardware bedeutet. Allerdings kann die richtige Zusammensetzung von Soft- und Hardwarekomponenten auch die Kosten langfristig senken, beispielsweise durch Verkleinerung der IT-Infrastruktur oder den Wegfall von Software-Lizenzkosten. Auch sollte man die Strategie von SAP berücksichtigen: Hana wächst von einer In-memory-Datenbank zu einer leistungsfähigen x86-Plattform mit verschiedenen Anwendungsmöglichkeiten heran. Es geht nicht mehr ausschließlich um Business Intelligence und die Datenanalyse in Echtzeit, sondern es kommen ganz neue Optionen mit der Portierung der Business Suite auf Hana hinzu. So versprechen sich Unternehmen etwa von der Modernisierung der SAP-Landschaft oder der

Abwicklung von Geschäftsprozessen in Echtzeit Wettbewerbsvorteile, die nicht damit enden, dass ein Geschäftsbericht dank In-memory innerhalb von Stunden – und mitunter gar Sekunden – statt Tagen erstellt ist.

Intelligent in Hardware investieren

Das größte Hindernis, nämlich die Zusatzinvestitionen in dedizierte Hardware, kann SAP adressieren. Unternehmen haben mittlerweile größere Flexibilität, den passenden Leistungsrahmen für Hana zu schaffen. Im Rahmen des SAP-Tailored-Datacenter-Integration-Programms (TDI) können Kunden jetzt auch (zertifizierte) Hardware und Infrastrukturkomponenten der bestehenden IT-Landschaft für eine Hana-Installation nutzen. In den vergangenen Jahren haben Hardwarepartner außerdem Technologien entwickelt, mit denen Unternehmen die Möglichkeiten, die Hana bietet, voll nutzbar machen können – sowohl was die Einsatzmöglichkeiten im Unternehmen betrifft, aber auch die tatsächliche

Leistungsfähigkeit. Denn letztlich bestimmt auch die Hardware, wie schnell Daten verarbeitet und nutzbar gemacht werden können. Damit relativieren sich Hardwareinvestitionen schnell.

Auf den Speicher kommt es an

Beim In-memory Computing fällt gerade den Speicher-Subsystemen eine Schlüsselrolle zu. Um Hana nicht auszubremesen, bedarf es einer Speicher-Lösung, die niedrige Latenzzeiten sowie eine größtmögliche Bandbreite besitzt und durch Zuverlässigkeit überzeugt. Und genau an diesem Punkt kommt Flash-Speichertechnologie ins Spiel. Gerade der serverseitige Einsatz von Flash wie in der ioMemory-Speicherplattform von Fusion-io (a SanDisk Company) treibt die Leistungsgrenzen von In-memory-Datenbanken weiter voran und sorgt dafür, dass Unternehmen das Potenzial von Hana vollständig ausschöpfen können – etwas, das sich mit herkömmlichen festplattenbasierten Speichersystemen allein nicht erreichen lässt.

Durch die Nähe des Flash-Speichers zur CPU und den nativen Datenaustausch werden sämtliche I/O-Flaschenhälse und Engpässe umgangen, die auch beim Einsatz von herkömmlichen SSDs den Durchsatz und die Antwortzeiten und damit die Leistung von Anwendungen einschränken. So lassen sich etwa Transaktionen mit weniger Schritten durchführen, da der I/O-Zugriff ohne Umwege über alte Speicherprotokolle und RAID-Controller erfolgt. Im Vergleich zu mechanischen Festplatten sind Flash-Speicher – serverseitig implementiert – bis zu 1000-mal schneller und übertreffen, auf die Anwendungsbeschleunigung bezogen, herkömmliche Speicher um das bis zu 10-Fache.

Flexibilität sichert Investitionen

Bei einer Investitionsentscheidung spielt natürlich das Thema Zukunftssicherheit eine große Rolle und damit Skalierbarkeit. Die kürzlich von SAP zertifizierte All-Flash-Shared-Storage-Lösung ION Accelerator ist ein Beispiel, wie man mit Standard-x86-Hardware eine kosteneffiziente Infrastruktur für Hana schafft, die gleichzeitig die Leistungsgrenzen neu definiert und flexibel mit den Anforderungen mitwachsen kann. Denn von SAP zertifizierter Flash lässt sich einfach in bestehende SAP-Infrastrukturen integrieren und nahezu beliebig skalieren – im Falle der ION-Accelerator-Lösung auf bis zu 32 Hana-Nodes –, egal ob es sich um virtualisierte oder nicht virtualisierte Hana-Applikationen handelt. Das hat den Vorteil, dass Unternehmen flexibel bleiben und mit ihrer Investition langfristig planen können. Investieren sie in neue Hardware, müssen IT-Verantwortli-

che nicht „auf Verdacht“ ein überdimensioniertes Speichersystem anschaffen, wenn aktuell etwa vier oder acht Knoten ausreichend sind.

Unternehmen können aber auch auf vorhandene, im Rahmen des SAP-TDI-Programms zertifizierte Komponenten zurückgreifen und mithilfe von Flash-Speicher und entsprechender Software ein klassisches Tiering-Konzept implementieren. Log- und Volumendaten werden auf einem Shared SAN-System vereint, Flash liefert die entsprechende Leistung – bei überschaubaren und einfach zu kalkulierenden Kosten. Mit Speicherlandschaften bestehend aus Flash-Lösungen wie dem ION Accelerator und existierenden Speichersystemen lassen sich verschiedene Hochverfügbarkeits-szenarien umsetzen: die Verarbeitung von leistungsintensiven, unternehmenskritischen Workloads in OLTP-Umgebungen inklusive entsprechendem Disaster Recovery ebenso wie auf eine möglichst große Zahl von Nodes skalierbare oder auch virtuelle, von schnellen und sicheren Zugriffen abhängige Hana-Umgebungen.

Flash macht Rechenzentren schlank und effizient

Die Investition in Flash-basierte Speichersysteme für Hana-Umgebungen lohnt sich also in jedem Fall im Hinblick auf Leistung, Skalierbarkeit und Flexibilität. Damit kommen Unternehmen dem Wunsch nach wirklicher Echtzeitgeschwindigkeit in Unternehmensprozessen ein deutliches Stück näher, sei es nun in Sachen Business Intelligence oder im ERP-System bei der Rechnungslegung, der Lieferantenverwaltung oder dem Personalmanagement.

Wie sieht es aber mit den Kosten aus? Betrachtet man die Investitions- sowie die Betriebskosten, hat serverseitig implementierter Flash-Speicher einiges zu bieten. Flash ermöglicht die Bearbeitung größerer Workloads pro Core. Das heißt, deren Anzahl lässt sich reduzieren, ohne die Leistung zu schmälern. Da Lizenzen für Geschäftsanwendungen häufig pro Core berechnet werden und meistens einen großen Anteil des IT-Budgets beanspruchen, können auf diese Weise Kosten merklich reduziert werden. Flash-Speicher liefern außerdem mehr Leistung auf weniger Raum als andere Speichersysteme, sodass sich auch der Platzbedarf und der Energieverbrauch verringern. Gleichfalls werden die Ausgaben für die Kühlung reduziert, da Flash-Speicher über keine mechanischen Komponenten verfügen und somit weniger Hitze entsteht. Im Vergleich zwischen PCIe-Karte und Festplatte lassen sich – bei gleichem Leistungsbedarf – 3000 bis 5000 Watt einsparen. All dies wirkt sich positiv auf die IT-Kosten aus.



Ute Gregorius ist Sales Director DACH bei Fusion-io.

Ab und an ist jedoch immer noch der Einwand zu hören, dass Flash-Speicher kostspielig und pro Gigabyte Speicher teurer sei als andere Speichersysteme. Allerdings greift diese Behauptung bei genauerer Betrachtung zu kurz. Abgesehen davon, dass die sinkenden Kosten für Speicherbausteine auch Flash immer erschwinglicher machen, sollte bei der Kostenbetrachtung weniger der Preis pro Gigabyte, sondern die Zugriffszeit und damit der Preis pro I/O zum Maßstab genommen werden. Flash-Speicher sind in der Lage, deutlich mehr I/O-Operationen pro Sekunde vorzunehmen, sodass für denselben Workload weit weniger Speicher benötigt wird. Im Ergebnis fallen also für einen bestehenden Workload die Kosten sogar niedriger aus.

Unternehmen, die einen Umstieg auf Hana zwar erwägen, aber sich vor hohen Zusatzkosten für die Hardware scheuen, liefert neue Technologie wie Flash-Speicher also Alternativen, durch die sich die Migration in der Gesamtbetrachtung eben doch rechnet. Das Plus an Leistung und Geschwindigkeit, das Unternehmen durch In-memory Computing erzielen, kann sich leicht auszahlen: Verzögerungen von wenigen Sekunden können bei einem Webshop mit einer Million Euro Umsatz täglich zu einem jährlichen Verlust von bis zu 25 Millionen Euro führen – bei einem Unternehmen mit Milliarden-Umsätzen noch deutlich mehr.

SAP wird künftig noch stärker auf Hana setzen und die Plattform als Basis für sämtliche Geschäftsanwendungen weiter ausbauen – und sie damit gleichzeitig einem breiteren Publikum zugänglich machen. Wer einen Umstieg auf Hana in Erwägung zieht, hat die Möglichkeit, mittels Flash-Speichertechnologie die Migration zu vereinfachen sowie zu beschleunigen und langfristig von hoher Leistung bei einer verkleinerten IT-Infrastruktur zu profitieren.

www.fusionio.com

Die Alternative zu AWS (Amazon Web Services) und HEC (Hana Enterprise Cloud)

Hana aus der Azure-Cloud?

Microsoft und SAP vertiefen ihre Partnerschaft und stärken den Bereich Cloud Computing. Bereits seit Dezember 2013 setzt Cellent rund 20 produktive SAP-Test- und -Entwicklungssysteme in der Microsoft Azure Cloud (IaaS) ein. Das E-3 Magazin hat Gerd Lippert interviewt, den Business-Strategen des IT-Beratungs- und -Systemintegrationsunternehmens.

E-3: Aus Sicht eines SAP-Bestandskunden: Welche Unterschiede gibt es zwischen den Cloud-Angeboten Azure von Microsoft, Amazon Web Services und Hana Enterprise Cloud?

Gerd Lippert: Die Cloud-Angebote der drei Hersteller unterscheiden sich durch ihre spezifischen Leistungen bei der Unterstützung von SAP-Systemen, der geografischen Verbreitung der jeweiligen Cloud-Plattform und der Integrationsfähigkeit – beispielsweise in hybride Architekturen und deren Management in der bestehenden IT-Umgebung des Kunden. Seit rund zwei Jahren können SAP-Kunden ihre SAP-Lösungen in der AWS-Cloud in Produktiv- und Nichtproduktivumgebungen nutzen. Dieser Cloud-Betrieb für SAP-Programme wird gut akzeptiert und hat sich oft bewährt. Mit der Zertifizierung der SAP-Lösungen für die Microsoft-Azure-Plattform haben SAP-Anwender eine gute Lösung auch für komplexe Anforderungen.

E-3: Entsteht hier eine alte, neue Industriallianz?

Lippert: Für Anwender von SAP und Microsoft klingt es sehr reizvoll, wenn die Produktwelten zusammenwachsen. Sie können ihre SAP-Landschaft ohne große Änderungen der Systemkonzepte betreiben. HEC hingegen ist ganz ausgelegt auf die Bestandskunden und lebt ganz in der SAP-Welt. Um die Hana Enterprise Cloud zu nutzen, benötigen Kunden allerdings die entsprechenden Softwarelizenzen für SAP Business Suite, Hana oder NetWeaver Business Warehouse.

E-3: Warum ist die Kombination Microsoft Azure und SAP ERP mit und ohne Hana ein gutes Angebot?

Lippert: Microsoft und SAP haben im Mai 2014 eine umfangreiche Erweiterung ihrer Kooperation angekündigt. Ein

zentrales Element ist dabei die Unterstützung von SAP-Systemen in der Azure Cloud. Microsoft Azure bietet ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis und ist weltweit mit Rechenzentren präsent. Besonders die hohe Integration von Azure mit der On-premise-Welt bietet den Kunden die größtmögliche Flexibilität. Deshalb kann der Kunde alle Varianten – von Public, Hybrid oder Private Cloud – individuell wählen und in seine Umgebung integrieren.

E-3: SAP und auch einige SAP-Partner setzen auf AWS. Welche Rolle spielt das Cloud-Angebot und wie wichtig ist der Service- und Implementierungspartner?

Lippert: AWS ist neben Microsoft der derzeit wichtigste Anbieter von Public-Cloud-Leistungen rund um SAP. Für uns als IT-Consulting-Unternehmen ist es eine Notwendigkeit, mit den führenden Anbietern vertraut zu sein und über entsprechende Kompetenzen zu verfügen. Unser Anspruch ist es, dem Kunden eine für seine Anforderungen und Strategien optimal passende Lösung anzubieten. Daher haben wir auch mit AWS bereits viele praktische Erfahrungen gesammelt.

E-3: Könnte ein SAP-Business-Suite-Anwender heute schon alle Funktionen in die Azure Cloud übertragen?

Lippert: Theoretisch ja! Unsere Erfahrungen haben jedoch gezeigt, dass die bestehenden SAP-Systeme von Kunde zu Kunde sehr unterschiedlich sind. Deshalb gilt es, sich im Vorfeld sehr genau mit der bestehenden SAP-Landschaft und deren Infrastruktur auseinanderzusetzen. Auf Basis einer Analyse des Status quo wird je nach Kunde eine bestimmte Plattform für den Schritt in die Cloud gewählt. Gerade bei großen Installationen macht es (fast) immer Sinn, schrittweise in die Cloud zu migrieren.

E-3: Was wären die Vorteile?

Lippert: Der größte Vorteil von SAP on Azure liegt auf der Hand: die Möglichkeit, dem Anwender seine SAP-Systeme besonders einfach und schnell bereitstellen zu können. Dies ist besonders bei Test-, Entwicklungs- und Schulungssystemen der Fall – sprich bei Systemen, die nicht 24/7 im Betrieb sein müssen, sondern vom Anwender je nach seinen Bedürfnissen flexibel genutzt werden. Flexibel bezieht sich dabei auf drei Faktoren: Zum einen auf den Produktionsstandort. Denn durch die weltweite Verfügbarkeit von Rechenzentren sind Kunden in der Lage, das SAP-System an jedem Ort zu nutzen, ohne eigene Ressourcen vor Ort aufbauen zu müssen. Zum anderen ergibt sich durch SAP on Azure ein besonders hohes Maß an Skalierbarkeit – sowohl bei neuen als auch bestehenden Systemen oder Anwendungen. Und zu guter Letzt auch Flexibilität im finanziellen Sinne: Denn bezahlen wird der Anwender mit SAP on Azure letztendlich nur, was er auch tatsächlich in Anspruch genommen hat.

E-3: Und gibt es aus der praktischen Erfahrung auch Cloud-Nachteile gegenüber einer klassischen On-premise-Lösung?

Lippert: Sicherlich gibt es heute in Bezug auf Cloud-Services noch gewisse Einschränkungen: Einige der Cloud-Services sind (noch) nicht für „Scale-up“-Performance ausgelegt. Damit gibt es unter anderem Beschränkungen in der Zuordnung von Speichern oder in der Zugriffsgeschwindigkeit auf Datenbanken. Generelle Nachteile von Cloud-Services gegenüber On-premise-Lösungen sehen wir nicht. Jedoch müssen vor jeder Einführung einer neuen Lösung, wie beispielsweise SAP on Azure, das jeweils bestehende System und die jeweilige Anwendung einzeln betrachtet werden.



Gerd Lippert ist Business-Strategie bei einem IT-Beratungs- und -Systemintegrationsunternehmen, das bereits seit Dezember 2013 rund 20 produktive SAP-Test- und -Entwicklungssysteme in der Microsoft Azure Cloud (IaaS) einsetzt.

E-3: Hana in der Wolke gibt es momentan bei AWS und als HEC. Könnte man Hana auch in die Azure Cloud portieren?

Lippert: Es gibt bereits heute eine Hana-Entwicklungsumgebung in der Azure Cloud. Ziel von Microsoft ist es, Hana ebenfalls in der Azure Cloud bereitzustellen.

E-3: Welche Zertifizierung gibt es und ist notwendig, damit ein SAP-Bestandskunde eine Anwendung in der Azure Cloud betreiben kann?

Lippert: Eine spezielle Zertifizierung braucht es nicht. Von SAP jedoch gibt es mehrere festgeschriebene „SAP Notes“. Kunden können sich mit diesen informieren, wie SAP-Systeme in der Azure Cloud betrieben werden. Seitens SAP werden bestimmte Kombinationen von Betriebssystemen, Datenbanken (Hersteller, Version) und SAP-Modulen „supportet“. Der Kunde hat damit die Sicherheit, dass er für seine SAP-Installation Support durch SAP erhält.

E-3: Bei Problemen kann sich der SAP-Bestandskunde an wen wenden?

Lippert: Im Rahmen unseres Leistungsspektrums beraten wir den Kunden von Beginn an und helfen ihm bei jeglichen Problemen. Diese Leistung beginnt mit einer Projektevaluierung und endet mit der Projektübergabe an den Kunden. Nach erfolgreichem Abschluss können wir dem Kunden in Form unserer „Managed Services“-Leistungen Unterstützung im Betrieb und/oder Support anbieten. Diese Services werden durch

entsprechende Hersteller-Support-Vereinbarungen ergänzt.

E-3: Inwieweit ist Microsoft eingebunden, wenn ein SAP-System in Azure produktiv gesetzt wird?

Lippert: Microsoft ist verantwortlich für den Betrieb der Azure-Infrastruktur. Dazu gibt es definierte SLAs, die gegenüber dem Kunden verbindlich sind. Dabei wird nicht unterschieden, ob es sich um ein SAP-System oder eine Datenbankapplikation handelt.

E-3: Können Sie einen typischen Anwendungsfall nennen, wo SAP und Azure die logische und richtige Kombination sind?

Lippert: Ein typischer Anwendungsfall wäre ein „zeitlich begrenztes“ SAP-System, wie z. B. Schulungs- oder Entwicklungssysteme, oder auch ein produktives SAP-System in einer Region, in der der Kunde keine eigenen IT-Kapazitäten aufbauen will und ein „Remote-Zugriff“ aufgrund von Performance oder Eigenschaften der SAP-Anwendung schwierig ist. Prinzipiell ist es eine wesentliche Forderung unserer Kunden, die klassische On-premise-Welt in die neuen Cloud-Services zu integrieren. Dadurch sollen die Vorteile beider Modelle optimal nutzbar gemacht werden. Microsoft bietet mit Azure, der System-Management-Suite und den Windows-Server-Produkten eine durchgängige Plattform für den Aufbau einer solchen hybriden Infrastruktur.

E-3: Mit welchen drei kurzen Argumenten würden Sie versuchen, einen SAP-on-premise-Anwender in die Azure Cloud zu locken?

Lippert: Es geht hier gar nicht um „locken“, sondern einfach um die nüchterne Betrachtung, was Sinn macht. Viele Kunden betreiben ein leistungsstarkes Rechenzentrum, in dem sie Server effizient und automatisiert verwalten. Cloud-Services jedoch eröffnen neue Chancen und bieten Möglichkeiten, die kaum oder nur mit hohem Aufwand durch den Kunden selbst realisierbar wären. Die drei größten Vorteile sind:

- Geo-Verteilung: Die eigene SAP-Infrastruktur kann an jedem Ort weltweit in Betrieb genommen werden.
- Flexibilität: Test-, Entwicklungs- und Schulungssysteme können je nach Bedarf zu- und abgeschaltet werden. Alle Versionen werden als „Image“ in der Cloud abgelegt und stehen dem Nutzer innerhalb kürzester Zeit zur Verfügung.
- Kosten: Cloud-Services orientieren sich stets an der tatsächlichen Nutzung der Services, sprich der Kunde zahlt nur das, was er auch tatsächlich braucht.

www.cellent.de

**SCHÖN,
SIE KENNEN
ZU LERNEN.**



**Das Verzeichnis für
alle Mitglieder der
SAP-Community.**



e3community.info

HP stellt größte zertifizierte Lösung für Hana

Optimierter Krake

HP erweitert sein Portfolio um die größte SAP-zertifizierte Lösung für Arbeitslasten auf Hana. HP ConvergedSystem 900 for Hana unterstützt Kunden dabei, Kosten zu senken und schneller auf Geschäftsanforderungen zu reagieren.



» Unternehmen, die Hana nutzen, stehen oft die mangelnde Skalierbarkeit und Verfügbarkeit ihrer Infrastruktur im Weg. «

Tom Joyce, Senior Vice President und General Manager Converged Systems bei HP.

Geschäftskritische Anwendungen – wie Enterprise Resource Planning, Supply Chain Management und Customer Relationship Management – sind entscheidend für die Geschäftstätigkeit und benötigen eine hochskalierbare Infrastruktur, die eine einhundertprozentige Verfügbarkeit gewährleistet. Das neue HP ConvergedSystem 900 for Hana ist von SAP zertifiziert und verfügt laut HP über eine Kapazität von zwölf Terabyte in einem einzigen Speicherpool, um die wichtigsten geschäftskritischen Anwendungen zu betreiben. HP ConvergedSystem 900 for Hana als kommerziell verfügbare Version ist hervorgegangen aus der gemeinsamen Innovationskooperation von HP und SAP mit dem Namen „Project Kraken“. Das hochskalierbare System ermöglicht es Kunden, extrem große Mengen an unterschiedlichen Daten in einem System zu verwalten und zu analysieren, und erleichtert dadurch, Geschäftsentscheidungen in Echtzeit zu treffen. Zudem ermöglichen es die flexible Konfiguration und hohe Verfügbarkeit des Systems, geschäftskritische An-

wendungen auf einer zentralen Plattform zu konsolidieren, was Kosten reduziert und die IT-Umgebung vereinfacht.

„Unternehmen nutzen Hana, um in Echtzeit Geschäftsentscheidungen auf Basis von großen Datenmengen zu treffen. Dabei stehen ihnen oft die mangelnde Skalierbarkeit und Verfügbarkeit ihrer Infrastruktur im Weg“, sagt Tom Joyce, Senior Vice President und General Manager des Geschäftsbereichs Converged Systems bei HP. „Mit HP ConvergedSystem 900 for Hana unterstützt HP Kunden dabei, ihren Geschäftsbetrieb mit Hana zu transformieren. Wir bieten das einzige System, das für die größten und geschäftskritischsten Arbeitslasten optimiert ist.“

HP ConvergedSystem 900 for SAP Hana ist so konzipiert, dass sich Investitionskosten schnell amortisieren. Es ist von HP Factory Express vorkonfiguriert, optimiert und getestet. Dadurch können Kunden das System innerhalb von 30 Tagen nach der Bestellung installieren und in Betrieb nehmen.

HP hat mit Proactive Care Advanced das empfohlene Support-Level zu der Lösung vorgestellt. Kunden erhalten damit eine zentrale Anlaufstelle für den Support aller Systemkomponenten. Dedizierte Experten helfen dabei, Problemen vorzubeugen, die Leistungsfähigkeit zu maximieren und die Problemlösung zu beschleunigen durch personalisierte Reports, Best Practices und technische Beratung. Kunden können damit ihr IT-System über die gesamte Laufzeit hinweg optimal nutzen. HP hat außerdem neue HP Consulting Services for Hana vorgestellt, die einen schnellen Einsatz und eine reibungslose Migration auf ConvergedSystem for Hana ermöglichen. Die neuen Services vereinfachen und automatisieren die Systemreplikation mit der Lösung Serviceguard for Hana und sichern die Betriebsbereitschaft des Systems.

Cloud-Services für Hana

Mit Lösungen aus dem Portfolio Helion Business Applications for SAP bietet HP künftig neue Cloud-gestützte Services für Hana. Sie umfassen IT-Infrastruktur, Anwendungen und Daten, die flexibel und kostengünstig aus einer Managed Cloud bereitgestellt werden. Diese baut auf HPs Converged Infrastructure aus Servern, Storage und Netzwerkkomponenten auf und bietet Nutzern eine sichere, gehostete Umgebung, in der sie ihre kritischen Geschäftsanwendungen mit hoher Verfügbarkeit und von mehreren Standorten aus betreiben können. Das senkt Latenzzeiten und hilft dabei, Anforderungen hinsichtlich des Datenschutzes zu erfüllen. HP Helion Business Applications for SAP sind auch in Kombination mit HPs As-a-Service-Portfolio für Hana verfügbar. Mit diesem Bereitstellungsmodell können Kunden die Vorteile der Plattform Hana nutzen, ohne Erstinvestitionen tätigen zu müssen. Sie erhalten die für sie passende Technologie zu planbaren monatlichen Raten.

www.hp.com

FORTSCHRIT

Ohne IT ist FORTSCHRITT
nicht dasselbe



Intelligence migriert SAP ERP auf Hana

Selbstversuch gelungen

Der SAP-Komplettanbieter Itelligence hat seine SAP-ERP-Anwendung inklusive der eigenentwickelten Abap-Programme erfolgreich auf Hana migriert und damit Abfragen wie auch Reporting drastisch beschleunigt. Von den Erfahrungen mit dem Umstieg auf die In-memory-Plattform sollen künftig auch die Kunden profitieren.

Von Dr. Andreas Schaffry

Geschafft! Am Montag legt Heinz Feil, Leiter Interne IT bei Itelligence, den Schalter um: Die Migration der zentralen SAP-ERP-Anwendung, die das aktuelle SAP Enhancement Package (EHP) 7 beinhaltet, auf die In-memory-Plattform Hana ist damit perfekt.

Umstieg auf Hana in sechs Monaten

Seit dem Freitag davor, als das ERP-System um 18 Uhr heruntergefahren worden war, hatten Heinz Feil und sein Team sowie die Key-User fast rund um die Uhr an der Umstellung gearbeitet. „Der Releasewechsel auf das EHP 7 und die Migration auf Hana verliefen reibungslos, sodass wir das Produktivsystem sogar einen halben Tag früher freigeben konnten als geplant“, freut sich Feil. Insgesamt dauerte die Migration der ERP-Anwendung auf die In-memory-Plattform – eingesetzt wird eine skalierbare Hana-Appliance von IBM in der Größe S+ mit 256 Gigabyte Arbeitsspeicher – knapp sechs Monate. Die Selektion offener Posten läuft heute 85 Prozent schneller; sie ist nun in einer Minute erledigt, statt wie vorher acht Minuten zu benötigen. Die Erstellung des Anlagenspiegels hat sich ebenfalls um 85 Prozent beschleunigt, das Profitcenter-Reporting um 75 Prozent. Die Analyse der Zeitrückmeldungen, die mit einer Abap-Eigenentwicklung durchgeführt wird, braucht 57 Prozent weniger Zeit. Künftig will der SAP-Anbieter auch das Ad-hoc-Reporting schneller und anpassungsfähiger machen. Die für individuelle Abfragen nötigen Berichte im SAP Report Writer und SAP Report Painter lassen sich durch den Einsatz von Hana rasch anlegen oder ändern. Damit es beim Umzug keine unliebsamen Überraschungen gibt, bauten Heinz Feil und das interne SAP-Team in einem ersten Schritt eine „Sandbox-Umgebung“ mit einer Kopie des produktiven SAP-Systems auf. Dort führten sie, abgekoppelt vom laufenden Betrieb, zunächst den für den Hana-Betrieb erforderlichen Releasewechsel auf das Enhancement

Package EHP 6 sowie das Upgrade und die technische Migration der Datenbank durch.

200 eigene Abap-Programme inspiziert

Den rund 200 aktiven Abap-Eigenentwicklungen galt besondere Aufmerksamkeit, damit diese auch nach dem Hana-Umstieg und deren Logik reibungslos ihren Dienst verrichten können. Syntaktische Tests, die das SAP-Team mit dem Code Inspector durchführte, ergaben, dass insgesamt nur 90 Anpassungen an den Abap-Programmen vorzunehmen waren. „Für die Prüfung und die nachfolgende Optimierung der Programme benötigten wir acht Arbeitstage. Im nächsten Schritt erfolgte das Upgrade der Betriebssystemplattform. Ein Microsoft Windows Server 2008 R2 in Verbindung mit Microsoft SQL Server 2008 ersetzt den Microsoft Windows Server 2003 mit Microsoft SQL Server 2005. Gleichzeitig wurden die physischen Server ausgetauscht und der Betrieb der dreistufigen SAP-Systemlandschaft umgestellt auf virtuelle Server, die mit der Hana-Appliance gekoppelt sind.“

Upgrade auf EHP 7

Unterdessen spielte das interne Projektteam in der Sandbox-Umgebung das aktuelle EHP 7 in die Kopie des SAP-Produktivsystems ein und portierte alles auf Hana. Nachdem sowohl das Upgrade als auch die Tests reibungslos verliefen, beschlossen die Verantwortlichen, die gesamte SAP-Landschaft mit dem EHP 7 auf Hana zu betreiben. Das interne SAP-Team erstellte Kopien des SAP-Entwicklungs- und -Testsystems, in die es das neueste Erweiterungspaket einspielte. Danach erfolgten die Migration auf Hana und die Anpassung der eigenen Abap-Programme. Anschließend wurden auf dem kopierten Entwicklungssystem die Personaldaten gelöscht. Dieser Zwischenschritt war aus datenschutzrechtlichen Gründen erforderlich, denn die Personaldaten werden bei dem Unternehmen ebenfalls im produktiven ERP-System und nicht in einer gesonderten HR-Software von SAP geführt.



Andreas Schaffry ist freiberuflicher IT-Fachjournalist. Seit mehr als elf Jahren beschäftigt er sich mit Technologien und Lösungen von SAP und Entwicklungen von SAP-Partnern.

Nicht alles lief glatt

Beim anschließenden Test der neuen SAP-Landschaft traten nur wenige, unbedeutende Fehler zutage. Die anschließende Portierung des Produktivsystems auf Hana wurde planmäßig abgeschlossen. Zwar tauchte kurz nach dem Produktivstart noch ein Performanceproblem bei der Personalabrechnung und dem Projektreporting auf. Bei Letzterem ließen sich die Probleme zeitnah beheben. Bei der Personalabrechnung, die für Itelligence kein geschäftskritischer Prozess ist, arbeitet SAP an einer Lösung. Die Erfahrungen aus der Einführung der In-memory-Technik will Itelligence an die Kunden weitergeben. In absehbarer Zeit wird der Dienstleister Neuerungen, wie zusätzliche SAP-Fiori-Apps, jederzeit aus dem EHP 7 aktivieren und der SAP-Software hinzufügen können.



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

itelligence

Information Lifecycle Management mit und ohne Hana

Datenwachstum im Griff

Zahlreiche SAP-ERP-Kunden optimieren und ergänzen seit vielen Jahren den ERP-Betrieb durch aktives Information Lifecycle Management (ILM). Die Nearline-Lösung von PBS für SAP ERP beispielsweise ermöglicht die Integration modernster spaltenorientierter Datenbanktechnologie in die ILM-Prozesse operativer Anwendungssysteme.

Von Detlev Steinbinder, PBS Software

Viele SAP-Kunden beschäftigen sich damit, welchen Nutzen und welche Risiken eine mögliche Umstellung ihrer operativen und analytischen SAP-Anwendungen auf die Technologie-Plattform Hana hat. Die Lizenzmodelle für Hana erzwingen hierbei trotz Hana-Datenkomprimierung die besondere Beachtung der bestehenden Datenbankvolumina und des zukünftigen Datenbankwachstums. Bereits in traditionellen SAP-Anwendungen werden von zahlreichen ERP-Kunden Methoden des Information Lifecycle Managements, wie z. B. die Datenarchivierung, zur Optimierung des Systembetriebs und der Betriebskosten verwendet. Für diese Kunden stellt sich zusätzlich die Frage, wie mit den existierenden, teilweise sehr umfangreichen Archivdatenbeständen in der späteren Hana-Umgebung zu verfahren ist. Die Komplexität der Problematik insgesamt ist so hoch, dass ein kurzfristiger Umstieg eines eingefahrenen, hoch integrierten ERP-Systems mit all seinen Modifikationen und Erweiterungen häufig nicht möglich ist.

In den analytischen SAP-BW-Anwendungen wurden bereits zahlreiche Hana-Migrationen durchgeführt. Dort hat sich die ILM-Methode Nearline Storage, bei der Daten aus der Primärdatenbank in eine Nearline-Datenbank umgelagert werden, sehr bewährt. PBS bietet hierzu eine ausgereifte und auch in Hana-Migrationen bewährte Nearline-Lösung namens CBW NLS an, basierend auf unterschiedlichen, spaltenorientierten Datenbanken wie Actian (ehemals Ingres) Vector, IBM DB2 BLU und SAP IQ. Die Betriebskosten für die Nearline-Systeme liegen deutlich unterhalb der Kosten für das In-memory-System Hana und sie erlauben den Betrieb auf vergleichsweise kostengünstiger Standard-Hardware. Die Laufzeiten bei Query-Auswertungen sind im Vergleich zu traditionellen

zeilenorientierten Datenbanken kürzer und in einigen Fällen sogar vergleichbar mit Hana-Systemen. Die Erfahrungen im Einsatz der Nearline-Technologie im BW-Umfeld bilden die Grundlage für die Architektur der PBS-Nearline-Lösung für operative Systeme, der Nearline Analytic Infrastructure (NAI), die im Folgenden beschrieben wird.

Nearline Analytic Infrastructure (NAI)

Wesentliche Ziele der Entwicklung einer Nearline-Lösung für ERP-Systeme waren eine verbesserte Verarbeitung von Massendaten im Vergleich zu klassischen Archiv- und Datenbank-Technologien, die Bereitstellung analytischer Fähigkeiten in operativen Systemen mit traditionellen Datenbanken, die Integration von Datenbank- und Archivdaten in analytischen Datenbanken sowie die Integration von extrem großen Fremddatenbeständen in die ERP-Welt.

NAI-Datenbank

Das Herzstück der Architektur bildet die NAI-Datenbank. Sie verfügt über besondere analytische Fähigkeiten und wird über das bereitgestellte Nearline Interface an das operative System (z. B. ERP oder IS Retail) angebunden. Als NAI-Datenbank können Actian Vector, IBM DB2 BLU, SAP IQ und neuerdings auch Hana verwendet werden. Damit ist auch eine direkte Einbindung einer bereits vorhandenen Hana (z. B. aus der BW-Umgebung) in die ERP-Landschaft möglich, was einen Zusatznutzen darstellt. Alle diese Systeme sind besonders für schnelle Datenanalysen optimiert. Traditionelle, zeilenorientierte Datenbanken hingegen garantieren zwar eine sichere Transaktionsverarbeitung, sind aber in der Analyse großer Datenbestände in der Regel



Prof. Detlev Steinbinder hat nach seinem Physikstudium an der TU Darmstadt bei der SAP in der Anwendungsentwicklung des Rechnungswesens gearbeitet. Er ist Mitbegründer und Gesellschafter von PBS Software.

deutlich langsamer. Darüber hinaus verfügen spaltenorientierte Datenbanken über eine sehr gute Datenkomprimierung, was Plattenplatz und Hauptspeicher einspart.

Datenquellen

Mit NAI können Daten aus unterschiedlichen Quellen in die Nearline-Datenbank übernommen werden. Hierzu zählen beliebige Tabelleninhalte aus der ERP-Datenbank, Daten aus vorhandenen SAP-Archiven (Datenarchivierung), SAP-DART-Daten zur Datenträgerübergabe für Steuerprüfungszwecke, Daten aus PBS-Datenextrakten sowie Daten aus Fremdsystemen. Für die Daten aus Fremdsystemen stehen spezielle Datenservices bereit, mit denen eine Datenmodellierung und Datentransformation durchgeführt werden kann. Sämtliche Daten können zu Testzwecken direkt und für den Produktivbetrieb über entsprechend ein-

geplante Hintergrundjobs in die Nearline-Datenbank übertragen werden. Nach der Datenübernahme stehen die Nearline-Daten für Auswertungen direkt im ERP-System zur Verfügung.

Datenanalyse

Nachdem die Daten aus einer der möglichen Datenquellen in die Nearline-Datenbank übertragen wurden, stehen verschiedene Auswertungsmöglichkeiten im angebundenen operativen System bereit. Mithilfe von PBS-Transaktionen und Reports, welche in großer Zahl durch NAI-fähige PBS Archive Add-ons geliefert werden, können Endanwender in gewohnter Weise auf die Anwendungsdaten zugreifen, wie z. B. die Einzelpostenrecherche zu einem Sachkonto aus der Buchhaltung. Mithilfe der NAI-Query beherrscht verschiedene Aggregationstypen (z. B. Summation), den Drilldown von Summen auf hochgranulare Einzeldaten (z. B. Belegpositionen aus FIBU, Bestellungen etc.) und die Verknüpfung an SAP-Standardtransaktionen (z. B. Einzelbeleganzeigen wie FBo3 etc.). Auch Berechtigungsprüfungen können in die NAI-Queries integriert werden. Durch die spalten-

orientierte Nearline-Datenbank sind damit ultraschnelle Auswertungen auf die operativen Daten direkt im ERP-System möglich, ohne die ERP-Primärdatenbank zu belasten. Die Primärdatenbank ist in der Regel zeilenorientiert und damit für Analysen großer Datenmengen nur eingeschränkt verwendbar. Eine weitere Besonderheit stellt die Auswertung von Fremddaten mit NAI dar. Diese erfolgt ebenfalls direkt im ERP-System mithilfe von NAI-Query oder Abap-Reports. Für die Abap-Programmierung wird eine spezielle API für den Datenzugriff auf das Nearline-System zur Verfügung gestellt. Mit den NAI-Integrationsfähigkeiten wurde die Lösung CPOS zur Speicherung und Analyse von Kassenbon-Daten mit sehr großem Umfang aus dem Handel realisiert.

Datenexport

Die im Nearline-System gespeicherten Daten können zur Weiterverarbeitung auch exportiert werden. Es stehen Funktionen zur Erzeugung von Datenextrakten für Steuerprüfungszwecke (Dart und PBS) oder beliebig strukturierten Datenextrakten, die über das Query-Tool konfiguriert werden (NAI Data Marts), bereit. Werden die Datenbestände in der Nearline-Datenbank zu umfangreich, können sie in Archivdatei-

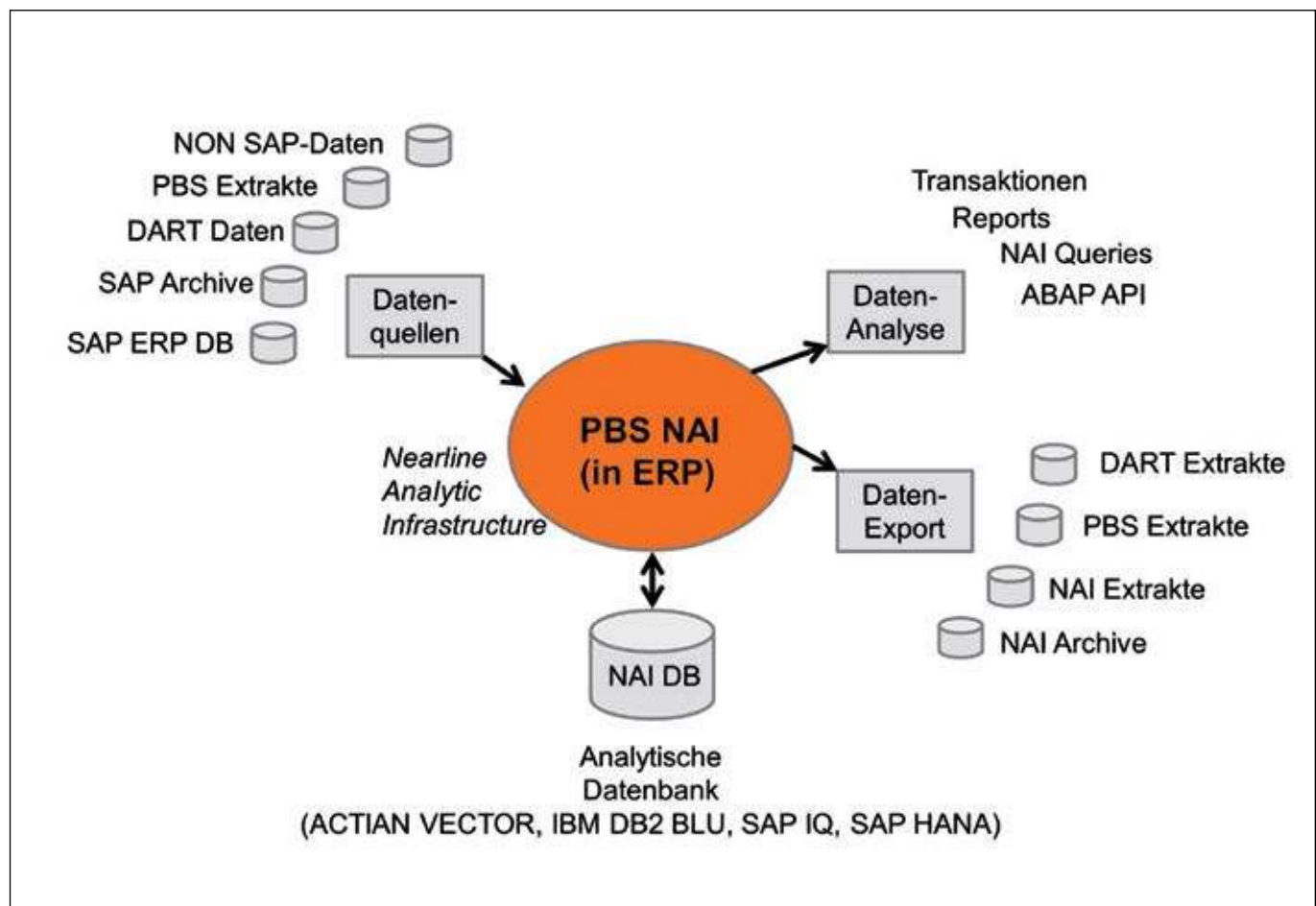
en in einem Archiv-System in komprimierter Form ausgelagert werden und bei Bedarf für Auswertungszwecke wieder in die Nearline-Datenbank zurückgeladen werden (Nearline-ILM). Ein gezieltes Löschen der Nearline-Daten ist ebenfalls möglich.

Zusammenfassung

Mit NAI können führende spaltenorientierte Analysedatenbanken direkt in operativen SAP-Anwendungen sofort nutzbar gemacht werden. Die Software wird seit Jahren in sehr großen SAP-ERP-Anwendungen zur optimierten Verarbeitung sehr großer Datenbestände aus Datenbank und Archiv erfolgreich eingesetzt. Damit können die Betriebskosten signifikant reduziert und Analysen direkt auf den operativen Daten durchgeführt werden, wie es bisher nur in separaten Data-Warehouse-Systemen möglich war.



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



Überblick über die Architektur der Nearline Analytic Infrastructure (NAI) für operative SAP-Anwendungen (Beispiel: Anbindung an SAP ERP).

**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





Aufwände schnurren zusammen

Von einer einfach handhabbaren, jedoch funktional ausgefeilten und umfassenden Systemmanagement-Lösung hängt eine ganze Menge ab. Friedrich Krey von Suse Linux erläutert den Suse Manager und zeigt auf, wie Hana-Kunden davon profitieren.



Von Friedrich Krey*

Es liegt in der Natur der IT-Sache: Bei älteren Produkten, die vielleicht seit 20 Jahren und länger im Markt sind, stellen sich Patches und Updates nicht mehr so umfangreich dar beziehungsweise finden nicht in der zeitlichen Häufigkeit statt wie bei jüngeren. Wobei dies natürlich in der einen oder anderen Art und Weise auf alle IT-Produkte zutrifft. Bei einer jüngeren System-/Infrastrukturlösungsplattform wie Hana hat es dementsprechend bis dato eine ganze Reihe vor allem von Patches gegeben. Und es wird sie aus guten Gründen weiter geben. Vermutlich aber in abgeschwächter Art und Weise. Dabei ist bei einem Patch oder Update darauf zu achten, dass bei einem Hana-System (Appliance) alle relevanten Komponenten einzeln sowie in ihrem gesamten Zusammenspiel miteinbezogen werden: Im Wesentlichen sind dies Hana-Software-Stack, das Linux-Betriebssystem sowie das jeweilige Hardwaresystem.

Das kennt man wohl schon gut

Ein Hana-Patch-Handling stellt vom Grundsatz her für langjährige SAP-Kunden nicht wirklich einen gravierenden neuen Umstand dar. Eigentlich war man seit jeher bei Patches und Updates angehalten, Auswirkungen oder sogenannte Sidesteps auf alle oder einzelne Komponenten im Blick zu haben und diese zu managen. Im Falle von Hana finden Kunden für Patches und Updates selbstverständlich vielfältige Unterstützung durch SAP sowie durch Partner. Vor allem durch das SAP Hana Technical Operation Manual für Hana-Patches und die Hana-Infrastruktur respektive eine gesamte Hana-Umgebung. Berücksichtigt werden hierbei sowohl Installation als auch Wartung/Revision. Auch stellt SAP für die automatisierte SP-Stack-Implementierung den SAP Software Update Manager for Hana (SUM) zur Verfügung.

Systemmanagement in Gesamtheit

Doch jetzt steht ein großer neuer Schritt an. Ab sofort können ganze Hana-Umgebungen (mit Scale-out-Szenarien) samt allen Elementen faktisch in Kombination mit dem Suse Manager für die Hana-Infrastruktur mit einem massiv erhöhten Automatisierungsgrad verwaltet, überwacht und gesteuert werden – inklusive einer Automatisierung in Sachen Infrastruktur-Patches und -Updates. Dreh- und Angelpunkt hierbei ist die Management-Software Suse Manager, von der Hana-Anwender gleich in

vielfacher Weise profitieren. Erstens sorgt die Lösung dafür, dass sich die Komplexität von Hana-Umgebungen minimiert. Und zwar weil nur von einer zentralen Stelle aus alle Komponenten und Elemente der Infrastruktur und deren Patch-/Update-Status sowie Gesamtsysteme an sich gemanagt werden können. Zweitens lassen sich damit einzelne, für den Enterprise-Betrieb erforderliche Umgebungen (für z. B. Entwicklungs-, Test-, Integrations- und Produktivsysteme) punktgenau steuern. Drittens ist es mit dem Suse Manager möglich, Compliance-Anforderungen wie etwa im Security-Umfeld vereinfacht umzusetzen. Last, but not least ergeben sich Kostenvorteile, weil vor allem händische und wiederkehrende Arbeiten und Ressourcen für das Plattformmanagement gesenkt werden. Das Management über alle Hardware-x86-Intel-Anbieter, über alle Hypervisoren und auch in gemischten Umgebungen ist möglich – nativ und virtualisiert.

Aktualisierung von Service Packs

Grundlage jeder Automation ist die Inventarisierung der Betriebssystemplattform mit Hardware und Softwareinformationen. So auch beim Suse Manager. Das System auditiert den Software-Patch-Status. Konfigurationsveränderungen können erkannt, verändert oder auf einen gewissen Zustand in der Vergangenheit zurückgesetzt werden. Konkret ermöglicht der Suse Manager, ein existierendes System auf neue Service Packs zu aktualisieren, und zwar ohne dass es komplett neu installiert werden muss. Alle Informationen zur aktuellen Version des bestehenden Systems stehen über die Benutzeroberfläche bereit und es werden mögliche Optionen einer Service Pack Migration angezeigt. Nach der Auswahl der gewünschten Option ist alles Weitere ein im Hintergrund automatisierter Prozess. Zudem ist es bereits innerhalb dieses Vorgangs möglich, zusätzliche Erweiterungen wie etwa die Suse Linux Enterprise High Availability vorzubereiten.



Fazit: Ein verbessertes Linux-Software-, Patch- und Update-Management, inklusive Compliance und Provisioning, auf der Basis des Suse Managers hilft SAP-Kunden, ihren Hana-Einsatz zu optimieren oder effizienter als bislang zu gestalten.

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



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

www.E3Community.info



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

Frau Carolin Meinhold, Carolin.Meinhold@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 23
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 <i>Beratung, Implementierung, Entwicklung, Wartung</i> • 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 <i>Partnerschaften mit SAP, SuccessFactors, Nakisa</i>
	 aconso <i>Wir leben Dokumente.</i>	aconso AG Theresienhöhe 28 80339 München Telefon: 089-516186 0 Telefax: 089-516186 29 E-Mail: kontakt@aconso.com Online: www.aconso.com	HR-Dokumentenmanagement aus einer Hand: Standardprozesse, Anfrage, Erstellung, Freigabe, Versand oder Archivierung von Dokumenten, diese Anforderungen kann die aconso-Software digital abbilden. Personalabteilungen managen Dokumente und HR-Abläufe SAP-basiert. Ganz neu im Produktportfolio: Die Jedermann-Akte, die es ermöglicht, Mitarbeiterdokumente wie Gehaltsabrechnungen in einem sicheren Datenraum bereit zu stellen. Bereits über 140 Großprojekte haben die aconso HR-Experten in-time-and-budget realisiert.
	 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	Die P.M. Belz Agentur für Informatik (AFI) ist ein führender Hersteller von Software zur Optimierung von Dokumentenprozessen in und um SAP®. Die Standard-Softwarelösungen sind vollständig SAP integriert und stehen für Qualität, Komfort und maximale Transparenz. Bedarfsanforderungen, Auftragsbestätigungen, Eingangsrechnungen und Kundenaufträge werden papierlos verarbeitet. Mit den Standorten in Stuttgart, München und Köln gehört die AFI zur Unternehmensgruppe P.M. Belz mit über 480 Mitarbeitern und ist seit 1976 am Markt.
	 ai informatics	applied international informatics GmbH Business Campus München : Garching Parkring 4, D-85748 Garching bei München Telefon: +49/89 255 495-0 Telefax: +49/89 255 495-205 E-Mail: marketing@aiinformatics.com Online: www.aiinformatics.com	Die ganze IT Lösung. Für heute. Für morgen. Für den Mittelstand. Vertrauen Sie auf ai informatics. Wir wählen die idealen SAP Komponenten für Ihre geschäftlichen Abläufe und konzipieren die optimale Gesamtlösung. Mit über 35-jähriger Prozesskompetenz in unseren Kernbranchen Automobilzulieferindustrie, Anlagen- und Maschinenbau, Solar- sowie Hightech-Industrie. Profitieren Sie von einem führenden SAP Gold Partner und unseren Lösungsangeboten zu: SAP SPEED Branchenlösungen, Enterprise Mobility, Business Analytics sowie Product Lifecycle Management. Flexible Outsourcing Services, moderne IT-Infrastrukturösungen und bis zu 7x24 Application Support runden unser Gesamtlösungsangebot ab.
	 THE PRINTMANAGER AKI	AKI GmbH Berliner Platz 9 97080 Würzburg Telefon: +49 931 32155-0 Telefax: +49 931 32155-99 E-Mail: info@aki-gmbh.com Online: www.aki-gmbh.com	■ Hochverfügbar drucken aus SAP – 7 x 24 h, weltweit ■ Steigende Anforderungen komfortabel meistern ■ Lückenlose Transparenz der Druckwege ■ Aufwände reduzieren, Kosten messbar senken ■ Software und Services für alle Plattformen und Ausgabegeräte ■ Expertise und Leidenschaft seit über 25 Jahren: Der Partner für den Betrieb Ihrer Printserver <i>SAP und Microsoft Partner, ISO-zertifiziert</i>
	 all for one steeb	All for One Steeb AG Gottlieb-Manz-Straße 1 70794 Filderstadt-Bernhausen Telefon: +49 (0) 711/7 88 07-0 Telefax: +49 (0) 711/7 8807-699 Online: info@all-for-one.com www.all-for-one.com	Die All for One Steeb AG zählt zu den führenden SAP Komplettdienstleistern im Mittelstandsmarkt. Das Portfolio des SAP Gold Partners umfasst ganzheitliche Lösungen und Leistungen entlang der gesamten IT-Wertschöpfungskette – von SAP-Branchenlösungen bis hin zu Outsourcing und Application Management. Als One-Stop-Shop für alle Services rund um SAP ist All for One Steeb verlässlicher Generalunternehmer und betreut mit 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.

munity.info

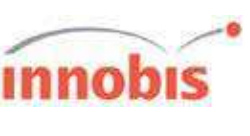
QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 apsolut ■ advanced processes & solutions	apsolut GmbH Nikolaus-Dürkopp-Str. 2 B 33602 Bielefeld Telefon: +49 (0) 521 163 909 0 Telefax: +49 (0) 521 448 104 09 Online: info@ap-solut.com www.ap-solut.com	Der Name apsolut (advanced, processes and solutions) steht für Originalität, Produktivität und Ideenreichtum. Als SAP SRM Expertise Partner der SAP AG und Global Strategic Service Partner von ARIBA , hat sich apsolut auf die Optimierung von Geschäftsprozessen für den strategischen und operativen Einkauf fokussiert und zählt damit zu den führenden Beratungshäusern in diesem Geschäftsumfeld. apsolut konzentriert sich auf eine ganzheitliche Einkaufsberatung und bietet Ihnen den optimalen Mix aus Prozess-, klassischem IT- und Applikationsverständnis.
	 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 TM	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.
	 bsc solutions	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,...)
	 BTC	BTC Business Technology Consulting AG Escherweg 5 26121 Oldenburg Telefon: +49 441 3612 0 Telefax: +49 441 3612 3999 E-Mail: office@btc-ag.com Online: www.btc-ag.com	Die BTC Business Technology Consulting AG ist eines der führenden IT-Consulting-Unternehmen in Deutschland mit Niederlassungen in der Schweiz, der Türkei, Polen und Japan. BTC hat ein ganzheitliches, auf Branchen ausgerichtetes IT-Beratungsangebot und damit eine führende Position in den Bereichen Energie, Telekommunikation, Industrie und Dienstleistungen und Öffentlicher Sektor. Das Dienstleistungsangebot umfasst Beratung, Systemintegration sowie Applikations- und Systemmanagement. Ein weiterer Fokus liegt auf energienahen Softwareprodukten.
	 CALEO CONSULTING	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 Standardssoftware 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 Innovative Technologies Lab	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

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 Corporate Business Solutions	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.
	 Client focused. Results driven.	CIBER AG Alte Eppelheimer Str. 8 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 Online: info.germany@ciber.com www.ciber.de	Ciber ist ein IT-Dienstleistungsunternehmen, das den Kunden mit seinen Anforderungen in den Mittelpunkt seiner Aktivitäten stellt und diese ergebnisorientiert löst. Mehr als 7000 Berater unterstützen Unternehmen und Organisationen durch ihre Flexibilität sowie ihre technische, organisatorische und prozessbezogene Kompetenz auf der ganzen Welt dabei, Wettbewerbsvorteile durch den optimalen Einsatz von IT zu erzielen. Ciber Deutschland wurde 1989 gegründet, gehört seit 2004 zum weltweit tätigen Ciber-Konzern und steht für einen umfassenden IT-Service entlang der SAP-Wertschöpfungskette. Fokusbranchen sind neben dem Retail-Bereich die Chemie/Pharma-Branche, die Prozessindustrie, Financial Services, Transport und Logistik sowie die Versorger.
	 ASSOCIATION OF IBM COMPUTER USERS common DEUTSCHLAND	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!
	 COMPIRIBUS?	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.
	 Compuware APM	Compuware GmbH Gutenbergstraße 8 63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8339 0 E-Mail: info.germany@compuware.com Online: www.compuware.de/apm	Compuware APM ist Marktführer einer neuen Generation von Application Performance Management. Compuware APM ist dafür ausgelegt, die Komplexität moderner, anspruchsvoller Anwendungen zu steuern. Dazu zählen auch mobile und Cloud-Applikationen, Big Data und SOA. Mehr als 5.000 mittelständische und große Kunden weltweit nutzen Compuware APM zur Optimierung und zum Monitoring unzähliger Anwendungen. Durch den Blick auf die Endanwender-Erfahrung, auch im SAP-Umfeld, profitieren die Kunden von schneller Performance, proaktiver Problemlösung und beschleunigter Time-to-Market. Eine intelligente Analytik, hochentwickelte APM-Automatisierung und eine einzigartige Basis für den Performance-Lifecycle führen zu geringeren Kosten für das Applikationsmanagement. www.compuware.de/apm
	 CONSILIO IT-Solutions	Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 6 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 Online: info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	Consilio IT-Solutions ist ein unabhängiges SAP Beratungsunternehmen mit besten Referenzen. Unser Fokus sind Lösungen, die den Kunden schnell, kostengünstig und anwenderfreundlich zum gewünschten Erfolg bringen. Wir bieten hochwertige Prozessberatung und setzen auf SAP-Produkte als Plattform für unternehmensweite Lösungen. Die Bündelung unseres Beratungswissens erfolgt innerhalb unserer Competence Center : • SAP Enterprise Resource Management • SAP Supply Chain Management • SAP Customer Relationship Management • SAP Business Intelligence Ihr Unternehmen und Ihr Erfolg ist unser Focus!
	 contrimo CONSULTING LABS	contrimo Consulting Labs Stresemannstr. 4 68165 Mannheim Telefon: +49. 621. 97 69 24 20 Telefax: +49. 621. 97 69 24 21 E-Mail: info@contrimo.com Online: www.contrimo.com	Ihr SAP Service Partner für: > SAP BW/BI & SAP HANA > SAP CRM > SAP EWM > SES Smart Business Client > Prozessoptimierung > Internationale Roll-Outs <i>Von der Bestandsaufnahme und Konzeption über Implementierung und Customizing bis hin zu Coaching und Support übernehmen wir die Realisierung Ihres SAP Projektes.</i> contrimo – The Integrated Approach to SAP!

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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/xee® XML-engine und edi für SAP ERP • FIS/hrd® Sicheres Testen im Bereich HCM und revisionssichere Entwicklung von Customizing • FIS/mpm® Master Data & Price Management • FIS/crm® Kundenbeziehungsmanagement
		Fistec AG Trierer Str. 10 66111 Saarbrücken Telefon: 0681-389370 Telefax: 0681-31137 E-Mail: info@fistec.de Online: www.fistec.de	Technologie und Managementberatung in der Fertigungsindustrie ist unser Geschäft. ■ Mobile Anwendungen für SAP ■ Prozessorientierte SAP-Einführung ■ SAP-Anwendungsoptimierung ■ SAP-Hosting ■ IT-Services für deutsche Unternehmen in Russland
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 E-Mail: sapde@ts.fujitsu.com Online: http://www.fujitsu.de/sap	Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb – zertifiziert als Global SAP Partner für Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastrukturlösungen, Infrastrukturservices für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen helfen wir Ihnen, das Potenzial Ihrer SAP-Anwendungen optimal für Ihr Geschäft zu nutzen. Als global aktives Unternehmen umfasst unser Angebot ein engmaschiges Netzwerk mit mehr als 2.400 SAP-Beratern, SAP Competence Centern auf drei Kontinenten, über 80 Rechenzentren sowie mehrsprachige Service Desks.
		G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH Birlenbacher Straße 18 D-57078 Siegen Telefon: +49(0)271 / 89038-0 Telefax: +49(0)271 / 89038-99 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!

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49(0)345 / 585-0 Telefax: +49(0)345 / 585-2177 Online: info@gisa.de www.gisa.de	Das Dienstleistungsspektrum der GISA GmbH reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung und Implementierung von innovativen IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse oder der gesamten IT-Infrastruktur. Die GISA verfügt über ein exzellentes Branchen- und Prozess-Know-how in den Bereichen Energiewirtschaft und öffentliche Auftraggeber. Die GISA betreibt ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum und investiert kontinuierlich in Datensicherheit und aktuelle Technologien. Als SAP Service Partner bietet GISA sofort verfügbares und aktuellstes SAP-Know-how.
		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 Cloud BPO • HR Consulting • HR Solutions HR Campus, kompetenter Partner für Successfactors, SAP HCM Implementierungen und SAP HR BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zu Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.
		Hype – die Recruitingprofis Dom Pedro Str. 16 80637 München Telefon: +49 30 / 27 58 94 22 E-Mail: info@hypeonline.de Online: www.personalberatung-sap.de	Unsere Kunden bezeichnen uns als eine der führenden SAP Personalagenturen. “Hype – ist die Plattform für SAP Experten und Führungskräfte”. Unsere Mandanten gehören international zu den Top-Playern und Hidden Champions – wann arbeiten wir für Sie?
		Infocient Consulting GmbH Marie-Bernays-Platz 3 68309 Mannheim Telefon: +49-621-73627283 E-Mail: contact@infocient.de Online: www.infocient.de	Infocient Consulting, Mannheim, ist offiziell SAP-Partner. Experten-Teams für SAP BI, SAP BO und SAP BW entwickeln Lösungen, die perfekt ins Unternehmen passen. Die nahtlos wirksame Verknüpfung von SAP-Technologie und leistungsstarken SAP-Applikationen sichert Vorteile im Wettbewerb und Geschäftserfolge. Im Portfolio: • Reporting & Analyse • Cockpits & Dashboards • Data Architecture • Enterprise Planning • System Landscape
		innobis AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 (0)40 55487-0 Telefax: +49 (0)40 55487-499 E-Mail: info@innobis.de Online: www.innobis.de	Seit 1990 SAP-Banking in Perfektion Die innobis AG ist seit über 20 Jahren IT- und SAP-Dienstleister für Banken und Finanzdienstleister. Unser Serviceportfolio reicht von der Beratung über die Softwareentwicklung bis hin zum Application Management. Unser Team verantwortet dabei den gesamten Prozess unter Berücksichtigung aller bankfachlichen, organisatorischen, rechtlichen und regulatorischen Vorgaben. Validated Expertise Partner SAP for Banking 2013
		INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center 7000 Eisenstadt Österreich Telefon: +43 (0) 2682 64000-0 Telefax: +43 (0) 2682 64000-900 E-Mail: info@invaris.com Online: www.invaris.com	Die INVARIS Informationssysteme GmbH ist ein führender Anbieter von Standardsoftware im Bereich Output Management. Auf Basis ihrer zukunftsweisenden, offenen Plattform-Architektur entwickelt und vertreibt INVARIS seit mehr als 25 Jahren erfolgreich Produkte für die Erzeugung, Verteilung und Steuerung von intelligenten Dokumenten und elektronischen Formularen. Speziell für SAP-Anwendungen bietet INVARIS einfache, flexible und kostengünstige Formular- und Dokumentenerstellungslösungen, die rundum überzeugen.
		itelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbreede 1 D-33605 Bielefeld Telefon: +49 (0) 5 21 / 9 14 48-0 Telefax: +49 (0) 5 21 / 9 14 45-100 E-Mail: info@itelligence.de Online: www.itelligence.de	itelligence ist mit seinem SAP® Global VAR-Status und inzwischen mehr als 3.000 hochqualifizierten Mitarbeitern einer der international führenden SAP®-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.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 Software zum Wahlfühler	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
	 Document Integration for SAP®	KGS Software GmbH & Co. KG Büro Frankfurt Hanauer Landstr. 135-137 D-60314 Frankfurt/M. Telefon: 069 87200 434 E-Mail: info@kgs-software.com Online: www.kgs-software.com	KGS – Dokument Integration für SAP Reduzierung von Komplexität und Kosten im SAP-Umfeld – bei Archivierung und Dokumentenmanagement fängt sie an. Die KGS, SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® und BC ILM Schnittstellenzertifizierung, bietet hierfür seit 20 Jahren erprobte Add-ons. Mit KGS werden herkömmliche ECM-Systeme obsolet, ein SAP-zentriertes Arbeiten und eine rechtssichere Archivierung von beliebigen Dokumenten wird möglich. Top-Unternehmen setzen weltweit auf KGS-Lösungen. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über ILM und Document Capturing/-Viewing bis hin zur vollautomatisierten SAP Archiv-Migration und Proxy-/Cache-Server-Lösungen.
		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.
	 OUTPERFORM THE FUTURE™	Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH Lise-Meitner-Straße 3 D-85737 Ismaning bei München Telefon: +49 (0) 89 / 9 62 73-0 Online: www.magicsoftware.com/de infogermany@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.
	 business. in tune.	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.
	 A PORSCHE COMPANY	Mieschke Hofmann und Partner (MHP) A Porsche Company Schloss Heutingsheim Schlossstr. 12 D-71691 Freiberg am Neckar Telefon: +49(0) 7141 7856-0 Telefax: +49(0) 7141 7856-199 E-Mail: info@mhp.de Online: www.mhp.de	Mieschke Hofmann und Partner (MHP) ist die führende Prozess- und IT-Beratung im deutschen Automotive-Markt und eine Tochterunternehmen der Porsche AG. Mit einer Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung optimiert MHP als Prozesslieferant die Prozesse der Kunden über die komplette Wertschöpfungskette. Aktuell beraten und betreuen über 950 Mitarbeiter von den Standorten in Freiberg am Neckar, Ludwigsburg (2x), Stuttgart, Walldorf, München, Essen, Wolfsburg, Berlin, Regensburg (Schweiz) und Atlanta (USA) über 250 Kunden. Die Philosophie von MHP: Excellence.
	 Mobile Informationssysteme GmbH	Mobisys GmbH Altrottstraße 26 D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 86 35 - 0 E-Mail: info@mobisys.de Online: www.mobisys.de	Mobisys Solution Builder MSB® Integrationsplattform für mobile SAP Prozesse Mobile Projekte schnell und einfach realisieren mit MSB: ■ Direkte Integration in alle SAP Module ■ Online & Offline Applikationen ■ Ready-to-use Standardtransaktionen ■ App für iPhone, Blackberry und Android ■ Screen Designer für individuelle Eingabemasken. Mobile MSB-Lösungen werden weltweit in über 500 Installationen in Logistik, Produktion, Versand, Service und Instandhaltung eingesetzt. Technologie – Kompetenz – Innovation

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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.
		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	ParCon ist Spezialist für die Einführung, Gestaltung und Optimierung von komplexen SAP Prozessen. Das Branchen übergreifende Leistungsportfolio des SAP Service Partners umfasst lösungsorientierte Prozessberatung und maßgeschneiderte Anwendungsentwicklung. Leistungsstarke, vollständig in SAP integrierte Add-On Lösungen ergänzen das Portfolio für optimale Geschäftsprozesse – beispielsweise für Interaktive Transportplanung & Disposition, Mobile Datenerfassung, Interaktive Einsatzplanung, Besuchstourenplanung, SAP MRS Ressourcenplanung, Dokumentenworkflow oder für die Integration von Geoinformationssystemen in SAP.
		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: Dirk.Langendoerfer@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: +43 (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-Brüggen-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.

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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.
		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. ■ Console für das Nachrichten-Handling mit Korrekturarbeitsplatz & Target-Monitoring in SAP ■ SAP-Workflow Generator – einfache Erstellung komplexer Prozesse ■ E-Invoicing – automatisiert in SAP ■ Omni-Channel Plattform für alle Vertriebskanäle mit SAP-Integration ■ Salesforce – SAP Integration mit „Real-Time“-Prozesskopplung ■ SAP PI-to-Non-SAP mit der Integration Cloud – nur eine Schnittstelle
		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 führende SAP HANA Plattform dem SUSE Linux Enterprise Server for 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 Portallösungen. Unsere Lösungsexpertise: SAP All-in-One SAP ERP SAP IS Oil SAP + Archiv SAP + EDI SAP + MDE SAP + BDE SAP E-Commerce SAP NetWeaver SAP Roll-Out USA & China

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 Privatanwender eine sichere Welt für den Austausch digitaler Daten zu bieten. Mit über 25 Jahren Erfahrung sind wir marktführend in den Bereichen Serversicherheit, virtuelle Sicherheit sowie Content Security für kleine und mittelständische Unternehmen. Trend Micro ermöglicht intelligenten Schutz von Daten durch innovative Sicherheitstechnologien, die sich ganz einfach verteilen und verwalten lassen und sich nahtlos in sich ständig weiterentwickelnde Umgebungen einfügen. Die Lösungen werden von der intelligenten globalen 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 Beratungs-Portfolio. Das Leistungsspektrum umfasst Neueinführungen, Roll-Outs, Erweiterungsoptimierung, Merger-/Carve-Out von Unternehmen, Support sowie Prozessdesign, Prozessintegration und Projektmanagement. Lösungsauszug: ■ SAP ERP: Best Practices und Add-Ons für längen- und flächenorientierte Produktion ■ MES CAT: Ein SAP basiertes MES „Powered by SAP NetWeaver“ ■ PLC-Cockpit: Produkt Kostenkalkulation für Automobilzulieferer; Project Profitability; Customer CBD ■ MMM: Mobile Instandhaltung für PDA/Tablets/Smartphones
		Uniserv GmbH Rastatter Str. 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 72 31/9 36 - 0 Telefax: +49 (0) 72 31/9 36 - 25 00 E-Mail: info@uniserv.com Online: www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com	Uniserv ist Experte für erfolgreiches Kundendatenmanagement. Smart Customer MDM, die MDM-Lösung für Kundenstammdaten, vereint Datenqualitätssicherung und Datenintegration zu einem ganzheitlichen Ansatz. Als zertifizierter SAP Software Partner bieten wir eine erweiterte Lösungskompetenz - 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 runden das Leistungsspektrum ab.
		Unisys Am Unisys-Park 1 65843 Sulzbach / Taunus Telefon: +49 (0) 6196 99 - 0 Telefax: +49 (0) 6196 99 11 77 E-Mail: InfoDeutschland@de.unisys.com Online: www.unisys.de/sap	Unisys ist ein weltweites Unternehmen der Informationstechnologie. Wir verbinden SAP-Beratung – • Technologie Beratung zu Migration & Upgrade, • Landschafts-Design & -Optimierung, • SAP Sizing und produktive SAP Virtualisierung, • Archivierung, BigData, – mit Rechenzentrums- und IT-Kompetenz – • Automatisierung und Virtualisierung der Infrastruktur, • Netzwerk-Design, -Architektur & -Sicherheit, • Backup/Recovery, Disaster-Absicherung, HA, – zu einem anbieterunabhängigen Angebot .

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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.

Das E-3 Magazin

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP-COMMUNITY

Web

Smartphone

Tablet

Print



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

Hier finden SAP-Bestandskunden und -Partner detaillierte Informationen, kontroverse Meinungen und SAP-affine Nachrichten.

E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger: „Die Blattlinie und unser Auftrag ist nachhaltige Bildung für die freie SAP-Community.“

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

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



Kostenloses Abo: www.e3abo.de



IN SCHÖNHEIT STERBEN

In unregelmäßigen Abständen versucht SAP, das Erscheinungsbild ihrer Software den allgemeinen Sehgewohnheiten und Geschmacksrichtungen anzupassen. Bisher mit wechselndem Erfolg.

Aus der R/1- und R/2-Tradition heraus gab es auch im R/3 einfache Bildschirmmasken und Benutzerkonzepte, die sich stark an der 3270-Terminal-Welt der IBM orientierten. Tastaturpuffer gab es zu Beginn von R/3 nicht und auch der PC-Maus wurden nur rudimentäre Funktionen erlaubt. Mit der Initiative EnjoySAP wurden die Bildschirmmasken nicht nur bunter, sondern auch stringenter. Viele Arbeitsschritte, die sich über mehrere Masken erstreckten, wurden zusammengefasst, sodass ein konsistenteres und schnelleres Arbeiten möglich wurde. Wie häufig: In Situationen des Aufbruchs und Umbruchs schlägt das Pendel rasch zu sehr in die Gegenrichtung und ein einst richtig konstruierter Trend gerät außer Kontrolle. Mit EnjoySAP wurden selbst die SAP-Visitenkarten zum Farbmustertest. Mit der Zeit beruhigte sich die Lust, mit allzu großem Enthusiasmus in den Farbtopf zu greifen, und die SAP-Bildschirmmasken näherten sich einem erträglichen Maß und Kompromiss zwischen optischer Attraktivität und produktiver Arbeitsweise.

In den vergangenen Jahren erlebten wir eine rasante Entwicklung bei den IT-Geräten: hochauflösende Bildschirme, Tablets, Smartphones und leistungsfähige Notebooks. Diese Geräte finden auch Verwendung im professionellen IT-Bereich und damit kam SAP abermals in Zugzwang. Nun galt es nicht nur, ERP/ECC Version 6.0 und die Business Suite Nr. 7 dem Zeitgeist anzupassen, sondern auch auf die Bildschirmgrößen und Nutzerverhalten bei Tablets und Smartphones eine Antwort zu finden. Es entstand das Projekt Fiori, das mehr als 1000 Blumen blühen lassen

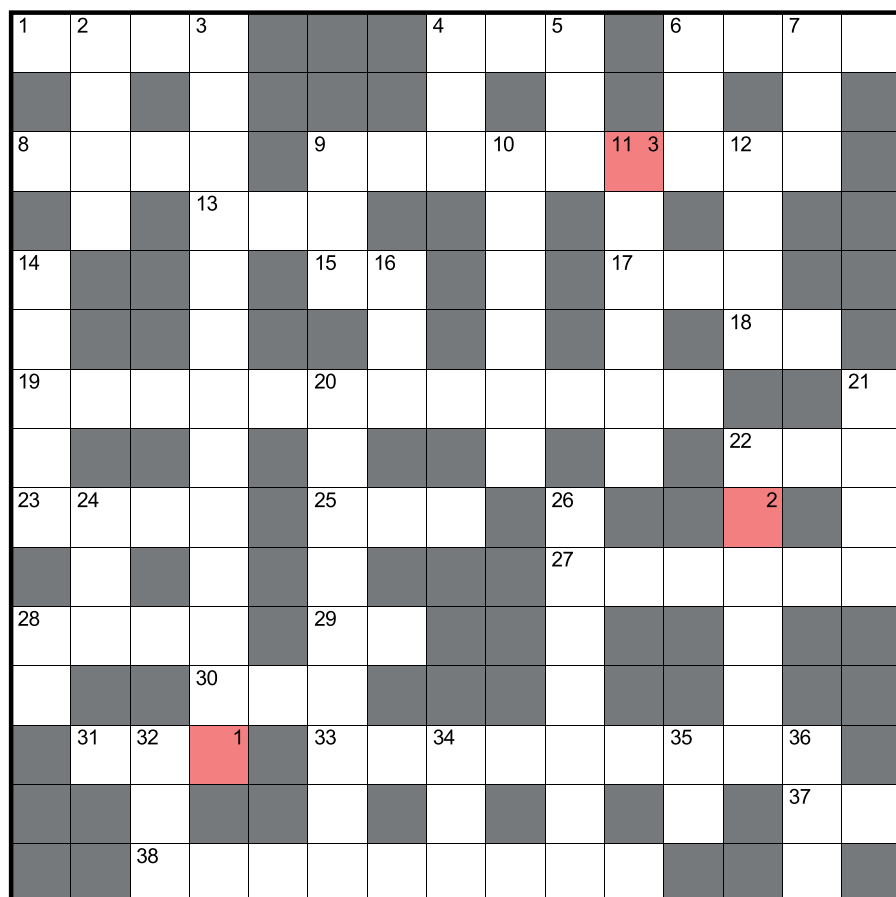
sollte: Fiori ist die SAP-Antwort auf die optische Erwartungshaltung der neuen ERP-Benutzer. Betrachtet man die Oberflächen der neuen SAP-Funktionen auf Tablets und Smartphones, kann man erkennen: Experiment gelungen! Mit der bekannten und obligatorischen Wischbewegung lassen sich jetzt ausgewählte SAP-Programme bedienen. Es macht Spaß und sieht schön aus. Es ist auch einfach und entspricht damit dem neuen SAP-Thema „Run Simple“. SAP CEO Bill McDermott hat zur Sapphire 2014 in Orlando die neue Bescheidenheit ausgerufen. Alles soll durch Fiori nicht nur schöner, sondern durch „Run Simple“ auch einfacher werden.

Das ist naturgemäß ein Traditionsbruch und neues Paradigma: Bisher war SAP dafür bekannt, die Komplexität von geschäftlichen Aufbau- und Ablauforganisationen perfekt zu beherrschen. Eben-

dort, wo es nicht mehr trivial und simple war, war SAP gefragt. Niemand anderer beherrscht komplexe Geschäftsprozesse besser als SAP. Jetzt aber will Bill McDermott sich in Bescheidenheit und Einfachheit üben, dennoch aber attraktiv und hübsch bleiben. Hinter bunten Bildschirmmasken soll die Komplexität des modernen IT-Lebens verschwinden. Gut ist, was einfach ist. Derweilen mühen sich die einfachen SAP-Anwender an ihren neuen, hochauflösenden Bildschirmen der Desktops und Notebooks ab, weil SAP schlicht und einfach vergessen hat, Schriftgröße und Skalierung den neuen Geräten anzupassen. Das Topmanagement wischt und schaukelt inzwischen mit den Tablets und Smartphones, während der simple Benutzer zwar das beste IT-Gerät besitzt, aber keine adäquate Software. So wird Bill McDermott einfach und simple in Schönheit sterben. (pmf)



Rätselhaftes aus der SAP-Community



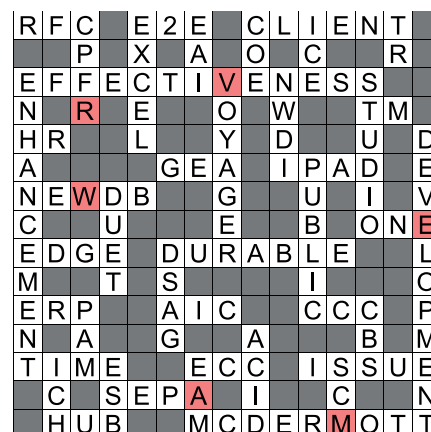
Waagrecht

- 1 Zweites Wort aus WWW
- 4 Abk. für unternehmensweites BI
- 6 Abk. für Infrastruktur aus der Wolke
- 8 Zweites Wort aus ESS
- 9 IBM-Gegenstück zu SAP NetWeaver
- 13 Abk. für Support-Frühwarnsystem
- 15 Abk. für Datenbank
- 17 Abk. für SAP-Virtualisierungs-Werkzeug
- 18 Alte Abk. für HCM
- 19 Für was steht A-Check (siehe ATP)
- 22 Der ERP-Weltmarktführer
- 23 Erstes Wort aus Zeitmanagement (HR/HCM)
- 25 Abk. einer Hana-Library zur analytischen Vorhersage
- 27 Erstes Wort aus ROI
- 28 Abk. für den Hana-Kern
- 29 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
- 30 Neue Bezeichnung für ESA
- 31 Abk. für ein Warenflusssystem
- 33 SAP Middleware (Basis)
- 37 Zweites Wort eines Open-Source-Framework
- 38 Zweites Wort von BW

Senkrecht

- 2 Abk. SAP-Modellunternehmen
- 3 Wort für den dritten Buchstaben aus OEE
- 4 Abk. für „Datenautobahn“ einer SOA
- 5 Abk. für ERP in der Fertigung
- 6 Abk. für In-memory Computing Engine
- 7 Abk. für die SAP/Sybase-Datenbank
- 9 BEx-Werkzeug für Anwendungsentwicklung
- 10 Erstes Wort aus SOAP
- 11 Erstes Wort der SAP-Gesundheitslösung
- 12 R aus RIA (Web-Begriff)
- 14 Abk. für SAPs computerunterstützte Testwerkzeuge
- 16 Abk. für Geschäftsbeziehungen
- 20 Abk. für den letzten Buchstaben aus Hana
- 21 Erster Namensteil eines SAP-ECM-Partners
- 22 Engl. Wort für Daten-Quelle bei BW/ERP
- 24 Abk. für sichere Zugriffsverwaltung
- 26 Zweites Wort aus BPM
- 28 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 32 Abk. für anderen NW-Namen eines BW
- 34 Abk. für Testen und Optimierung
- 35 Abk. der NetWeaver-Entwicklungsumgebung
- 36 Abk. für Investitionsrückfluss

Lösung für Juli/August 2014: VMware



Nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltsamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting ist dieses Kreuzworträtsel gedacht. Für einige sollte es mittelschwer sein, für Rätselbegeisterte außerhalb der SAP-Community könnte es unmöglich werden, die richtigen Wörter zu finden. Das Lösungswort hat nur drei Buchstaben und ist eine neue Verkürzung eines SAP-Produkts. Wir verlosen **drei LED-Taschenlampen**: Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an **raetsel@e-3.de** senden. 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.

Unter den richtigen Einsendern wird 3 x eine E-3 LED-Taschenlampe verlost: **raetsel@e-3.de**

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

Oktober 2014

RED/ANZ 08.09.2014 | DUS 15.09.2014 | EVT 29.09.2014

Coverstory: Der Umgang mit Dokumenten ist in jeder Aufbau- und Ablauforganisation wichtig und entscheidend. Jeder Geschäftsprozess beruht auf Dokumenten. Die Verarbeitung von Dokumenten in einer ERP- und Business-Suite-Umgebung geht weit über das Archivieren hinaus. OpenText ist das führende Unternehmen weltweit, das sich ganzheitlich dem Dokumentenmanagement in einer SAP-Enterprise-Umgebung widmet. Das Alleinstellungsmerkmal von OpenText ist die sowohl technologische als auch

organisatorische und betriebswirtschaftliche Kompetenz. Bereits Hana-zertifiziert bietet OpenText heute das umfassendste Enterprise Content Management an. Die E-3 Coverstory Oktober erklärt die Vorteile und Anwendungen eines integrierten ECM.

Personal: Die Beratungshäuser und Marktforscher betonen es immer wieder: Der CIO ist so gefordert wie noch nie! Gartner spricht bereits von einem CDO (Chief Digital Officer) – weil zukünftig alles digital sein wird. Der CIO wird sich somit überlegen müssen, ob

seine Karriere zukünftig im Rechenzentrum versandet oder er den Sprung ins Enterprise Business schafft.

Management: Eigentlich steht Lizenzmanagement immer an erster Stelle. Nachdem SAP angekündigt hat: „run simple“, wollen wir schauen, was das für die SAP-Preisliste und -Lizenzen bedeutet.

Infrastruktur: Extreme Applications war vergangenes Jahr ein Lieblingswort der SAP im Hana-Umfeld. Welche „extremen“ Anwendungen haben den Weg in die betriebliche Praxis gefunden?

November 2014

RED/ANZ 06.10.2014 | DUS 13.10.2014 | EVT 27.10.2014

Coverstory: Hana soll Einlass in das Rechenzentrum bei SAP-Bestandskunden finden. Dazu sind gewisse Voraussetzungen notwendig, denn auf der „grünen Wiese“ lässt sich viel versprechen, das Einbinden in existierende Architekturen erfordert mehr Fingerspitzengefühl. SAP CEO Bill McDermott hat das Thema „Run Simple“ vorgegeben, aber ein operatives SAP-System auf Hana umzurüsten erfordert viel Erfahrung und Wissen. SAP-Partner Atos verfügt über die Kompetenz, die SAP-In-memory-

Datenbank Hana sowohl für Business Warehouse als auch für ERP und Business Suite zu customizen. Atos zeigt in der E-3 Coverstory November, worauf es ankommt und wie erfolgreiche Hana-Projekte ablaufen.

Personal: Seit etwa einem Jahr läuft die Diskussion über den optimalen Arbeitsplatz – ob zu Hause (Home-Office) oder im Unternehmen, in der Zentrale oder in der Zweigstelle. Die optimale Zusammenarbeit und das Teilen von Wissen sind nicht trivial. Wie arbeiten SAP und die Partner?

Management: Keine Modifikationen mit Abap, heißt es sehr oft. Und die Realität? In vielen Fällen lässt es sich nicht vermeiden, das SAP-System mit Abap, Java, Web-Apps etc. zu erweitern. Was sagen die Bestandskunden und Partner?

Infrastruktur: Ein ewiges Thema ist Security, Datenschutz und Sicherheit. Aufgrund weltweiter Vernetzung ist Compliance im Umgang mit den Unternehmensdaten eine ernste Herausforderung geworden. Cloud Computing hat es auch nicht trivialisiert.

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.e-3.de.

Ausgabe	Schwerpunkthemen der SAP-Community 2014	E-3 Extra	Veranstaltungen
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
November 2014 RED/ANZ 06.10.2014 DUS 13.10.2014 EVT 27.10.2014	Personal: Der Arbeitsplatz der Zukunft: Home-Office vs. Büroalltag Management: Application Development & Management: Individual- vs. Standardsoftware Infrastruktur: Wie sicher sind meine Daten? (Datenschutz, Quality Management)		5.–6.: Communication World, München 10.–11.: ERPFuture 2014, Dornbirn
Dez 2014/Jan 2015 RED/ANZ 10.11.2014 DUS 17.11.2014 EVT 01.12.2014	Personal: Zum Millionär als SAP-Consultant? Management: Cloud Computing: Private vs. Public vs. Hybrid; PaaS und Business ByDesign Infrastruktur: Social Workplace Learning als Konsequenz von E-Learning-Konzepten	HW/SW-Add-ons für SAP-Systeme	
Februar 2015 RED/ANZ 12.01.2015 DUS 19.01.2015 EVT 02.02.2015	Personal: HR/HCM und Cloud Computing. Was geben die Verantwortlichen in die Wolke? Management: Use und Business Cases für SAP Hana – betriebswirtschaftliche Rechenmodelle. Infrastruktur: Perfekte HW- und SW-Architektur für Mobile Computing		24.–25.: DSAG-Technologietage, Mannheim



FIRMENINDEX

Actiware	73
Air Baltic	86
Amazon	26
Amazon Web Services	90
Apple	70
Apsolut	26
Ariba	26
Asug	22, 23, 43, 50
Auticon	6
AxerIT	29
BARC	17
BASF	7
Berliner Glas	30
Bitkom	8, 74
Bosch	44
Brainloop	34, 58
BSC Solutions	82
Bull	59
CA Computer Associates	98
cbs Corporate	
Business Solutions	75, 78
Cellent	91
Center for Strategic and International Studies (CSIS)	7
Centracon	8
Chemetall	30
Ciber	58, 59
Cisco	7, 16, 59, 70
Cognos	59
Computacenter	10
Conforsoft	72
Conovum	80
Continental	54
Crisp Research	32
CXP Gruppe	17
Dell	59, 80, 86
Deutschsprachige SAP Anwendergruppe (DSAG)	12, 42 – 52, 59, 79
Dictajet	80
Digita	60
Ericson	32
Esker	8, 12
Esri	73
Expedia	86
Fujitsu	16
Fusion-io	88
Gartner	75
General Electric	68
Getit	73
Gia Informatik	72
G.I.B.	30
Google	64
Gulp	61
Hasso-Plattner-Institut (HPI)	15, 16, 60
Heidelberger Druckmaschinen	7
Hitachi	16
HP	16, 22, 32, 92
Huawei	16
IA4SP	29
IBI, Institut für Bildung in der Informationsgesellschaft	60
IBM	16, 22, 32, 56, 59, 70, 79, 94, 95, 111
IDC	13
IGZ	54
Info AG	59
Inside	59
Intel	32, 60
Intelligence	94
Itizzimo	64 – 71
Ixos	34
KPS	73
Krone Landtechnik	30
Landgericht Hamburg	14
Lenovo	16
Libelle	72
MCT Dortmund	9
MemSQL	22
Microsoft	22, 33, 56, 59, 70, 78, 90
MyTaxi/Uber	86
National Security Agency (NSA)	35
Nationale Initiative für Informations- und Internet-Sicherheit e. V. (Nifis)	7
NEC	16
NetApp	78
Novell	98
Oracle	22, 56, 98
PAC	17
PayPal	70
PBS Software	95
Pierre Audoin Consultants (PAC)	10, 17, 88
Pikon	36
Pivotal	32
Plus-IT	72
Prego Services	59
Prolytic	22
Protected Networks	74
Rimini Street	59
Risk Management Association	21
Salesforce	70
SanDisk	89
Schaffner EMV	30
Seeburger	5, 85
SGI	16
Siemens	34, 44
Sivis	74
Software AG	22
SpaceX	70
Stiftung Lesen	60
Suica	86
Suse Linux	96, 98
SusenSoftware	14
Swiss Post	62
Sycor	59
Syncwork	80
Syslink	56
Teradata	22
Tesla	70
Thomas Cook	7
TI&M	59
Trend Micro	86
T-Systems	18
TU München	34
TÜV	83
Uniorg	73
Uniserv	55
VCE	16
Verein Deutscher Ingenieure (VDI)	7
Visicon	62
VMware	32, 33, 78
Wala Heilmittel	78
Windhoff Software Services	76
Wirtschaftsuniversität Wien	22

PERSONENINDEX

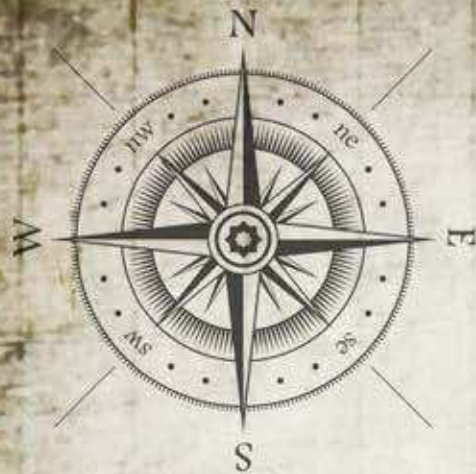
Abolhassan, Ferri,	18
Albrecht, Lars, Libelle	72
Andermann, Dorothee, Brainloop	58
Arto-Haumacher, Rafael, Esker	12
Agassi, Shai, SAP	3
Bange, Carsten, BARC	17
Baumann, Robert, AxerIT	29
Beerwerth, Jan, Krombacher	30
Bérard, Jean-Michel, Esker	8
Blum, Markus, Libelle	72
Boustridge, Michael, Ciber	58
Bouveret, Christopher C., Itizzimo ...	67
Brack, Stephan,	
Protected Networks	74
Brandl, Bernd, SAP	59
Breneis, Erwin, VMware	5
Bruggeman, Josephine, Cisco	59
Büst, René, Crisp Research	32
Clayton M. Christensen	70
Dannenhauer, Markus, Wala	79
Dietz, Ulrich, Bitkom	74
Duarte, Matias, Google	71
Dunkel, Björn, G.I.B.	30
Etemadian, Reza, Itizzimo	64
Fischenich, Robert, rku.it	58
Frank, Jörg, Syncwork	80
Geckeis, Christian, Mircosoft	59
Genes Raimund, Trend Micro	86
Goerke, Björn, SAP	32
Gregorius, Ute, Fusion-io	88
Gremmler, Steffen, Sycor	59
Günter, Mario, DSAG	44
Guthardt, Philip, Pikon	36
Hebe, Jochen, Continental	54
Herbst, Thomas, Apsolut	26
Hofmann, Jörg, Pikon	36
Honegger, Beat, Plus-IT	72
Honold, Wolfgang, DSAG	47
Hornhues, Michael,	
Windhoff Software Services	76
Huber, Stefan, BSC Solutions	82
Jentzsch, Jana	14
Immelt, Jeff, General Electric	68
Joyce, Tom, HP	92
Kempf, Dieter, Bitkom	8
Killinger, Andreas Peter,	
Seeburger	84
Kimpel, Ralf, Risk Management Association	21
Klimke, Ingrid	6
Kollmeier, Tim, Apsolut	26
Krey, Friedrich, Suse Linux	96, 98
Lapp, Thomas, Nifis	7
Lenck, Marco, DSAG	43
Leukert, Bernd, SAP	16, 42
Lieb, Peter, Prego Services	59
Lippert, Gerd	91
Lips, Ingrid, Ciber	59
Lucas, Steve, SAP	73
Mang, Frank,	
Accenture Technology	59
Mannherz, Heiko, Syslink	57
Martin, Wolfgang	55
Mayer, Gwendolyn, Dictajet	80
Mayer, Jan, BSC Solutions	82
McDermott,	
Bill, SAP	3, 4, 11, 16, 42, 59, 68, 111
Meinel, Christoph, HPI	60
Merz, Peter, Gia	72
Munch, Frederic, PAC	17
Musk, Elon, PayPal	70
Oczko, Andreas, DSAG	44
Ofner, Manfred, DSAG	47
Oswald, Gerd, SAP	16
Ötschmann, Karsten,	
Infosys Lodestone	59
Peterschmidt, Dave; Ciber	58
Plattner, Hasso, SAP	15, 42, 68
Radeck, Florian, Visicon	62
Rapp, Jochen, Computacenter	10
Räty Isenschmid, Päivi, SAP	59
Riechel, Frank, Sycor	59
Schaffry, Andreas	94
Schöffner, Kurt, Auticon	6
Schöppe, Gunther, Conovum	80
Schumann, René, Inside	59
Sikka, Vishal, Infosys	4, 42
Simakurti, Nithin, TI&M	59
Skrock, Garrit, Rimini Street	59
Snabe, Jim Hagemann, SAP	42
Steinbinder, Detlev, PBS Software	95
Steinbrecher, Michael	9
Stiehler, Andreas, PAC	10
Strack-Zimmermann, Hans,	
Brainloop	34
Sturm, Jürgen, Bosch, Siemens	44
Sulovsky, Harald, cbs	75
Taudes, Alfred,	
Wirtschaftsuniversität Wien	22
Troxler, Stefan, Dell	59
Will, Manuel, Itizzimo	69
Wurm, Fritz, IM&C	29
Zollner, Benno, Fujitsu	44
Zumbach, Christian, DSAG	48

ANZEIGENINDEX

Automotive IT	93
Business & IT	97
Ciber	9
Corneta	33
DSM Expo	53
E-3 Community Info	91
E-3 Date Info	29
E-3.de	75
Esker	U1
hana.e-3.de	37, U3
IGZ (Advertorial)	54
Infocient	23
IT SA	57
IT-Daily	87
Intelligence	17
PBS	U2
Realtime	13
Seeburger	7
Suse Linux	31
Fujitsu TDS	35
Trend Micro	U4
Turnkey	8
Visicon	21
WSW Software	15
Zetvisions	19



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.



Umfrage: Wo steht Hana?

Hana ist das Paradigma in Walldorf und wird mantrahaft von jedem SAP-Mitarbeiter vorgebetet. Die Community und der Bestandskunde stehen staunend davor und fragen sich, ob sie soeben die größte IT-Revolution aller Zeiten versäumen.

Wir wollen es jetzt ganz genau wissen:

Am **Donnerstag, 10. Juli**, starten wir gemeinsam mit Universitätsprofessor Alfred Taudes und seinem Start-up die **größte jemals organisierte Befragung der deutschsprachigen SAP-Community**.

Wer mitmacht, gewinnt! Jede Antwort wird nach mathematischen Algorithmen zu einer einzigartigen Hana-Marktlandkarte verarbeitet.

Diese **Landkarten** dienen dann jedem zur Orientierung in einer immer komplexer werdenden IT-Landschaft. Somit ist es besonders wichtig, dass auch wirklich jeder aus der SAP-Community mitmacht:

Anwender, Berater, Studenten und Professoren, Partner und auch SAP-Mitarbeiter; je mehr Mitglieder aus der deutschsprachigen SAP-Community sich beteiligen, desto präziser und aussagekräftiger wird die Landkarte.

Jetzt geht es los: Ab Donnerstag, 10. Juli, ist die Webseite für die Umfrage online. Bitte vormerken, weitererzählen und mitmachen. Im E-3 September soll es die ersten Ergebnisse geben. **Danke!**

hana.e-3.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*

VERANSTALTUNGSREIHE:

„Wege in ein Cloud-Betriebsmodell und moderne Entwicklungen mit SAP NetWeaver Application Server ABAP für die Cloud“ *

September bis Dezember 2014 in Nürnberg, Hamburg, Wien, Walldorf, Düsseldorf und Regensburg
Kostenfreie Anmeldung & Termine: trendmicro.de/events



* Eine Veranstaltungsreihe von DELL, SAP, Trend Micro & SUSE.