

Business

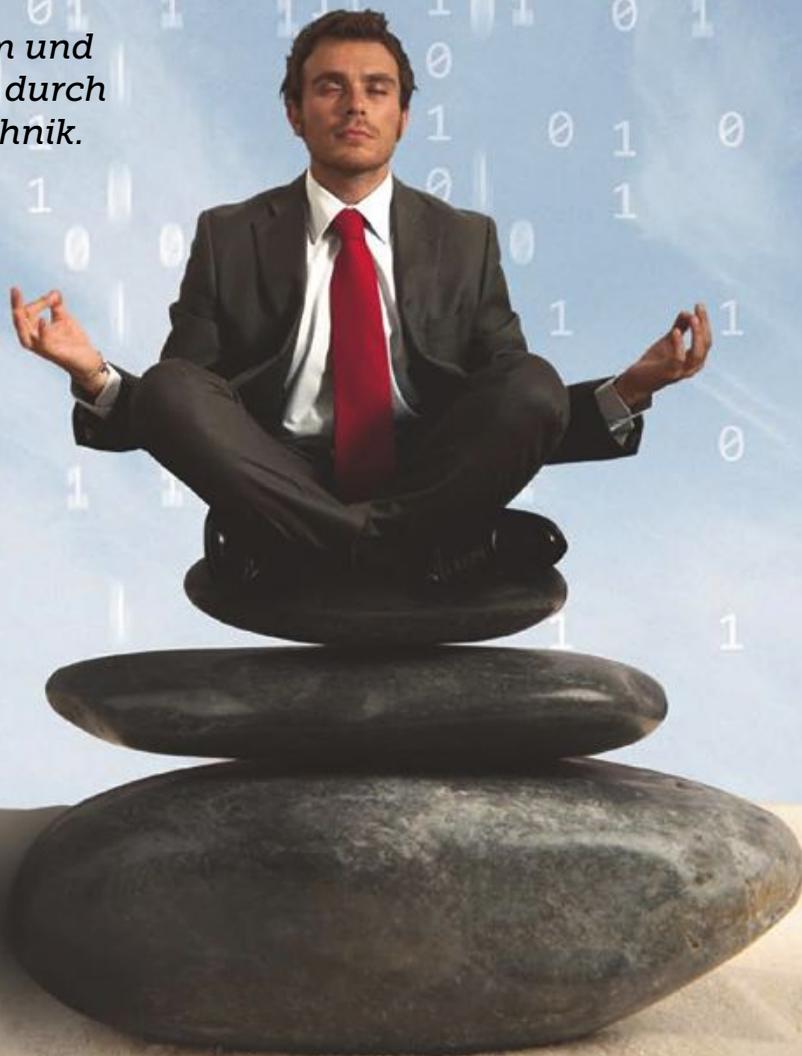
Magazin für unternehmerischen Erfolg

Gesundheitsvorsorge für das Geschäft mithilfe IT

*Der Business Performance Index
verrät den Istzustand.*

*Vorsorge, Wachstum und
Sicherheit kommen durch
die Informationstechnik.*

ab Seite 16



Ausgezeichnet mit dem
**SAP® Business One
HANA Special Award
2012**

**Ihr Spezialist für SAP® Business One und
SAP® ERP**

Berlin

**SAP® Business One für mittelständische
und kleine Unternehmen**

Dortmund
● (Headquarter)

Chemnitz

**Konzernintegration und Schnittstellen
für den weltweiten Einsatz, EDI, ...**

Walldorf

**Branchenlösungen für SAP® Business One,
SAP HANA™, SEPA, Vermietlösung, ...**

Informationstage

SAP® Business One & UNIORG - SAP® mit Leidenschaft!

- 09.10.2013 Berlin - UNIORG Gruppe, SAP Standort Berlin
- 09.10.2013 Chemnitz - UNIORG Gruppe, Industriemuseum Chemnitz
- 09.10.2013 Ratingen - UNIORG Gruppe, SAP Standort Düsseldorf
- 10.10.2013 Dresden - UNIORG Gruppe, Businesspark Dresden
- 10.10.2013 Magdeburg - UNIORG Gruppe, Maritim Magdeburg
- 10.10.2013 Dortmund - UNIORG Gruppe, Schulungscenter Dortmund

UNIORG Gruppe

Lissaboner Allee 6-8 ▪ 44269 Dortmund
Tel. 0231 9497-0 ▪ Fax 0231 9497-199
info@uniorg.de ▪ www.uniorg.de



Aller Anfang ist schwer



Das ist die öffentliche Pilotausgabe des Magazins für die deutschsprachige B1-Szene. Der Erfolg der einst von SAP zugekauften ERP-Software ist eindeutig. Es war an der Zeit, diesem Erfolg eine umfassende Kommunikationsplattform auf Papier, im Web sowie auf Tablets und Smartphones zu geben. Am Kiosk findet man für fast jede Sportart und Berufsgruppe passende Fachmagazine. Die B1-Szene musste bisher ohne kritischen und konstruktiven Kommunikationskanal auskommen. Mit dem Bus1ness Magazin wird es eine Berichterstattung zu allen Themen rund um SAP Business One (B1) geben: Nachrichten, Bildungsarbeit, Szene, Management und Technik. Das Spektrum reicht von der Finanzierung über Organisation bis hin zu Cloud, Mobile und In-memory Computing.

Bus1ness soll der Wertegemeinschaft der B1-Anwender, SAP-Partner und naturgemäß auch der SAP selbst gerecht werden. Das Magazin ist der Spiegel der B1-Community und fordert aktive Mitarbeit: Der Verlag wird einen Redaktionsbeirat gründen, der aus Vertretern von Bestandskunden, Partnern und SAP bestehen soll. Für die aktive Mitarbeit an dieser einzigartigen Kommunikationsplattform und für die Akkreditierung zum B1-Redaktionsbeirat darf ich Sie herzlich einladen: redaktion@b1mag.de.

Am wichtigsten wird der adäquate Inhalt sein. Nur wenn der Anspruch eines Informations- und Bildungskanals erfüllt werden kann, wird diese Kommunikationsplattform auch akzeptiert und gelesen werden. Ich stehe dafür mit meinen über 25 Jahren journalistischer Erfahrung gerne zur Verfügung und werde 2014 für die B1-Wertegemeinschaft zweitägige Seminare „B1-Medienwerkstatt“ anbieten. Es gilt für Anwender wie Anbieter, dem B1 eine Community zu geben.

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit,

*Peter M. Färbinger,
Herausgeber Bus1ness Magazin*



WILLKOMMEN

Die Welt blickt auf den deutschen Mittelstand: Wie schafft er es, selbst in einem schwierigen Umfeld erfolgreich zu bleiben? Mitentscheidend sind Innovation, die regionale Verankerung, die Bindung der Mitarbeiter und vorausschauendes Handeln. Langfristige Entwicklungen stehen vor dem kurzfristigen Erfolg – in allen Bereichen des Unternehmens.

Der Mittelstand braucht eine IT, die innovativ ist und bezahlbar bleibt. Er braucht Informationstechnik, die Prozesse beschleunigt, eine Hilfe bei Entscheidungen ist und dem Vertrieb Werkzeuge in die Hand gibt. Diese IT sowie betriebswirtschaftliche und organisatorische Aufgaben sind Thema der Zeitschrift Bus1ness. Regelmäßig werden wir und unsere Partner die B1-Interessierten und Anwender informieren: über Software- und Hardware, über Studienergebnisse und Aktuelles aus der B1-Community. Wir befragen Finanzexperten, wie sich steuerliche Änderungen auf Unternehmen und Prozesse auswirken. Analysten nehmen Stellung zu Trends, und Entscheider aus mittelständischen Unternehmen erzählen von ihren Erfahrungen in und mit IT-Projekten – offen, ungeschminkt, direkt!

In der Titelgeschichte der ersten Ausgabe erfahren Sie, wie Sie mit dem Business Performance Index Ihr Unternehmen bis auf die Prozessebene mit der Konkurrenz vergleichen. Denn nur, wer seine Position genau kennt, kann seine Stärken ausbauen. Wo steht Ihr Unternehmen? Wie gut sind Ihre Prozesse organisiert? Und an welchen Stellen können Sie noch besser werden? Es sind spannende Erkenntnisse, die Sie da erwarten. Mehr ab Seite 16.

Viel Vergnügen auf den folgenden Seiten wünscht Ihnen

*Christian Ecks
Leiter Channel Management SAP Business One MEE
Geschäftsbereich Mittelstand & Ecosystem
SAP Deutschland GmbH & Co. KG*

16

Business Performance Index

www.business-performance-index.de

32



Versionenwechsel 9.0

www.bobsys.com

Nahtlose Integration

www.versino.de

42

<i>Editorial</i>	03
<i>SAP-Hausmitteilung</i>	04
<i>Vorschau/Impressum</i>	50

Szene

<i>10-Punkte-Plan für KMU</i>	06
<i>Zufriedene Kunden</i>	08
<i>Aktionstag 9./10. Oktober</i>	10
<i>Rätselhaftes B1</i>	10
<i>Steuermannskunst: Elster</i>	12
<i>Objektvermietung</i>	14
<i>Das Ende des Zufalls</i>	21

Coverstory

<i>Business Performance Index</i>	16
-----------------------------------	----

Management

<i>Der 40.000. Kunde</i>	22
<i>Add-on: Dashboard</i>	24
<i>Archivlösung und DMS</i>	26
<i>Massage für die Kuh</i>	28
<i>Versionswechsel 9.0</i>	32
<i>Versandhandel</i>	34

Technik

<i>Echzeit-Analyse</i>	36
<i>Analytics und Big Data</i>	38
<i>Powered by Hana</i>	39
<i>Big Data für KMU</i>	41
<i>Integration Framework</i>	42
<i>B1iF-Anwendung</i>	46
<i>Betriebssichere RZ</i>	47
<i>Mobiles Breitband</i>	48

10-Punkte-Plan für den Mittelstand

BITMi-Präsident Oliver Grün fordert eine echte Netzpolitik für Deutschland, die in der Lage ist, unsere digitale Lebenswirklichkeit zu gestalten.

Der Bundesverband IT-Mittelstand e. V. (BITMi) hat mit etwa zwanzig weiteren Verbänden in einem Grundsatzprogramm seine Erwartungen und Forderungen an die Politik formuliert: „99,7 Prozent der umsatzsteuerpflichtigen Firmen in Deutschland sind kleine und mittelständische Unternehmen. 87 Prozent von ihnen bilden aus. Die Politik muss den Mittelstand als Rückgrat des Landes im Blick haben und gezielt fördern, um das innovative, kreative und wachstumsstarke Potenzial Deutschlands

nicht zu verspielen“, erklärt BITMi-Präsident Dr. Oliver Grün. Der 10-Punkte-Plan, initiiert vom BVMW (Bundesverband mittelständische Wirtschaft), greift die wichtigsten Themenfelder auf: von Energie und Umwelt über Technologie bis hin zu Finanzierung und Arbeitsmarkt. Auch Forderungen des BITMi, etwa ein verbesserter Zu-

gang zu alternativen Finanzierungsquellen wie Venture Capital, sind in das Grundsatzprogramm eingeflossen. „Wir benötigen für den Innovations- und IKT-Standort Deutschland zeitgemäße Rahmenbedingungen und echte Wachstumschancen. Wir sind längst im digitalen Zeitalter angekommen. Ohne Internet geht es nicht mehr“, bekräftigt Grün. „Ich wünsche mir eine Politik, die das Netz als elementaren Bestandteil unserer Lebenswirklichkeit begreift und diese gestalten kann und will.“ Aus dem „Neuland“ der Bundeskanzlerin müsse kurz- und langfristig ein starkes, offenes Netz werden, an dem alle gleichberechtigt partizipieren können. Grundlage dafür seien eine flächendeckende Breitbandversorgung, die gesetzliche Verankerung der Netzneutralität und praxisorientierte Datenschutzstandards. Darüber hinaus müsse das Urheberrecht an die Digitalisierung angepasst werden: „Das Leistungsschutzrecht für Presseverlage schadet Deutschland und gehört wieder abgeschafft“, fordert der BITMi-Präsident. Ein wichtiger Schritt sei zudem die Eindämmung der Softwarepatentierung.



BITMi-Präsident Oliver Grün: „Wir sind längst im digitalen Zeitalter angekommen.“

Der Bundesverband IT-Mittelstand e. V. (BITMi) ist der einzige IT-Fachverband, der ausschließlich mittelständische Interessen profiliert vertritt. Im BITMi sind sowohl direkte Mitglieder als auch dem BITMi assoziierte Verbände zusammengeschlossen. Der Verband repräsentiert damit die Interessen von mehr als 800 mittelständischen IT-Unternehmen in Deutschland mit einem Umsatzvolumen von mehreren Milliarden Euro. www.bitmi.de

Der 10-Punkte-Plan für den Mittelstand:

- | | |
|-------------------------|------------------|
| 1. Wettbewerb | 6. Sozialstaat |
| 2. Energie und Umwelt | 7. Bürokratie |
| 3. Steuersystem | 8. Finanzierung |
| 4. Standort Deutschland | 9. Europa |
| 5. Technologie | 10. Arbeitsmarkt |

www.bitmi.de/custom/download/10_punkte_plan_fuer_den_mittelstand_1378302393.pdf



ARCHIV.ONE

incl. DMS und Workflow

zur revisionssicheren Archivierung digitaler Unterlagen, Dokumente und E-Mails mit umfangreichem Beleg-Workflow.



CONSTRUCTION.ONE

zur Bearbeitung von Leistungsverzeichnissen (GAEB), Kalkulation, Angebot, Aufmaß, Abrechnung, ...



PERSONAL.ONE

Ergänzungslösung zur Abrechnung und Verwaltung von Personaldaten. Auch Baulohn!



KATALOG.ONE

Import- und Exportfunktion (z. B. DATANORM und Excel) von großen Artikelkatalogen, ohne diese direkt in SAP B1 verwalten zu müssen.



KORE.ONE

zur komplexen Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung mit Gemeinkostenverteilung und innerbetrieblicher Leistungsverrechnung.

 **NOVALINE**



...etwas anders eben.

SIE NUTZEN SAP BUSINESS ONE

**UND SUCHEN OPTIMALE
ERGÄNZUNGSLÖSUNGEN?**

DANN SPRECHEN SIE UNS AN!

Novaline Informationstechnologie GmbH
 Birkenallee 177 ■ 48432 Rheine
www.novaline.de ■ info@novaline.de
 fon 05971 868 260 ■ fax 05971 868 290



Zufriedene Kunden und Mitarbeiter

PAC fordert mittelständische IT-Dienstleister in Deutschland dazu auf, die Steuerung der Produktivität zu professionalisieren und dem Performance-Management eine ganzheitliche Sicht zugrunde zu legen.

Die Steuerung der Performance steckt bei mittelständischen Unternehmen in Deutschland noch in den Kinderschuhen. Dies belegen die Ergebnisse aktueller Analysen, die das Analysten- und Beratungshaus PAC im Rahmen des Forschungsprojekts ProdIT (Produktivität IT-basierter Dienstleistungen) durchführte. Gerade mittelständische IT-Dienstleister sollten die Mitarbeiterentwicklung und -motivation sowie die Zufriedenheit der Kunden in den Fokus ihrer Performance-Steuerung rücken.

» **Genialität ist ein wesentlicher Faktor im Software Engineering: Ein exzellenter Software Engineer hat das Potenzial, die Performance eines gesamten Unternehmens zu steigern. Wir streben danach, die besten Entwickler zu gewinnen.**

*Holger Wolff, Geschäftsführer,
MaibornWolff et al GmbH*

Langfristige Performance-Steuerung funktioniert auch im IT-Mittelstand

Die Fallstudien im PAC-Forschungsreport „Wie IT-Dienstleister ihre Produktivität steuern – Beispiele aus der Praxis mittelständischer IT-Berater und Systemintegratoren“ belegen, dass eine langfristige Steuerung der Performance auch im IT-Mittelstand lohnend ist. Die Grundlage

» **Planen, messen und steuern reichen nicht, wir müssen zu einer Orientierung an einem übergeordneten Wertesystem. Eine Vertrauenskultur ist unser Ziel und eine Voraussetzung für eine effektive Steuerung der Performance.**

*Uwe Rotermund, Geschäftsführer,
noventum consulting GmbH*



für den Report bilden Gespräche mit Managern von drei IT-Dienstleistungsunternehmen, die PAC als Vorreiter in puncto nachhaltiges Performance-Management identifizierte. Dazu gehören die Henrichsen AG, die noventum consulting GmbH sowie die MaibornWolff et al GmbH.

Ganzheitliche Steuerungssysteme bieten die Basis, sollten aber kritisch begleitet werden

Als Grundlage für die Steuerung der Performance in den drei Vorreiterunter-

nehmen kommen Ansätze wie das Excellence-Modell der European Foundation for Quality Management (EFQM) und die Balanced Scorecard Methodik (BCM) zum Einsatz. Allerdings sollten diese Ansätze nicht unkritisch übernommen werden. So zeigen die Fallstudien auch, wo die Fallstricke solcher Methoden liegen und wie diese umschifft werden können. Insbesondere die Steuerung nach Kennzahlen muss kritisch begleitet werden. „Eine falsche Steuerung kann mehr Schaden anrichten als keine – insbesondere dann, wenn die Kennzahlen als Grundlage für die Entlohnung herangezogen werden“, so Stiehler.



www.pac-online.de



Results in time. Beratung. Support. Ganzheitliche Lösungen.



Seit fast 10 Jahren unterstützen wir unsere Kunden mit SAP Dienstleistungen. Wir kennen die Leistungsfähigkeit von **SAP Business One** und auch die Welt der **SAP Cloud Lösungen**. Seit 2007 arbeiten wir als erster Pilotkunde bereits selbst mit **SAP Business ByDesign**. Wir kennen dadurch die Facetten der Auswahl, Einführung,

Integration und Betreuung der Lösungen. Ergänzt werden unsere Erfahrungen mit jährlich tausenden gelösten Service und Supportfällen für die **SAP Business Suite**. Dieser Erfahrungsschatz ermöglicht uns das anzubieten, was auch wir uns als Mittelständler selbst wünschen – einen ganzheitlichen Ansatz der **360° Beratung und Betreuung**:

Auswahlberatung:	ERP aus der Cloud oder OnPremise als vor Ort-Installation?
Implementierung:	SAP Business One und SAP Business ByDesign – in wenigen Wochen für Sie einsatzbereit!
Integrationsberatung:	Kommunikation zwischen verschiedenen Systemen – nutzen Sie unsere Erfahrungen.
Migrationsberatung:	Vom Altsystem zur neuen Lösung – wir helfen Ihnen auf diesem Weg.
Anpassungsentwicklung:	Die passende Zusatzfunktionalität für Ihre SAP Lösung – so individuell wie Sie.
Betreuungsservice:	Konzentrieren Sie sich auf Ihr Geschäft – wir konzentrieren uns auf Unterstützung Ihrer Anwender.
Branchenlösung:	BIT Mieten & Leihen – die SAP Business ByDesign Lösung für das Vermiet- und Verleihgeschäft.

SAP® Business One

SAP Business ByDesign™

RUNS ON
SAP Business ByDesign™

Mit 240 Mitarbeitern an 3 Standorten sowie unserem starken Partnernetzwerk bieten wir Ihnen als Ihr Partner für SAP Mittelstandslösungen die richtige Lösung für Ihre Anforderung.

Testen Sie uns: +49 3591 5253 0 • info@bautzen-it.de • www.bautzen-it.de

BIT – Bautzen IT.Group GmbH & Co. KG

Preuschwitzer Str. 20
02625 Bautzen

Bertolt-Brecht-Allee 24
01309 Dresden

Bahnhofstraße 8
30159 Hannover



Termin: B1-Aktionstag 9./10. Oktober

SAP The Best-Run Businesses Run SAP

Kontaktieren Sie uns
Telefon 0800/5 34 34 24

SAP-Business-One-Aktionstage

Welcome

Veranstaltungsliste

SAP-Business-One-Aktionstage

Die Lösung für kleine und mittlere Unternehmen live erleben 9. und 10. Oktober 2013

Dieser Tag ist ganz für Ihren Geschäftserfolg reserviert. Seien Sie dabei, wenn SAP und Partner die Vorteile der innovativen Software SAP Business One erläutern. Am 9. und 10. Oktober können Sie die Komplettlösung für kleine und mittlere Unternehmen an zahlreichen Orten in ganz Deutschland live erleben. Freuen Sie sich auf Fachvorträge, Präsentationen und Workshops. Stellen Sie Experten Ihre Fragen und probieren Sie die Software einfach mal aus.

Unter www.sap.de/businessone-aktionstage findet sich die Veranstaltungsliste der B1-Partner für die Aktionstage am 9. und 10. Oktober 2013. An zahlreichen Standorten in ganz Deutschland präsentieren SAP und Partner die neuen Möglichkeiten der B1-Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen. Um was es geht? Jederzeit das eigene Geschäft im Griff haben und konzentriert auf das Wesentliche sein. Weitere Antworten auf die Fragen: Wie verbessern Firmen ihren Cashflow und sparen Kosten? Welche neuen Analysemöglichkeiten eröffnet B1 powered by SAP Hana? Welche zusätzlichen Funktionen bringt die neue B1-Version 9.0? (Siehe auch Seite 32 dieser Ausgabe.) In spannenden Vorträgen erzählen Branchenkollegen und IT-Experten von ihren Projekten und liefern neue Impulse.

Rätselhaftes B1

1		2				3		
								4
5								
6				7		8		
		9						
10								
		11						

Als Gehirntraining und zur Vorbereitung auf das nächste B1-Meeting ein Kreuzworträtsel mit Begriffen aus der SAP-B1- und IT-Welt. Sie sollten die Walldorfer schon genauer kennen, um dieses Rätsel lösen zu können.

Waagrecht

- 2 Drittes Wort aus WWW
- 5 Das Betriebssystem für SAP Hana
- 6 Eine Abk. für B1
- 8 Drittes Wort aus SBO
- 9 Zweites Wort aus RSP
- 10 Abk. für SAP Business One
- 11 Zweite Funktion aus Drag and ...

Senkrecht

- 1 Name des B1-DB-Servers (auch DB-Sprache)
- 2 Name des Client- und Server-Betriebssystems bei B1
- 3 Firmenname für die Abk. MS
- 4 Gegenstück zu Server
- 6 Familienname eines aktuellen SAP Co-CEO
- 7 Abk. für Fernwartungsfunktion bei B1

Die Lösung des B1-Rätsels finden Sie auf Seite 50.



Integration von Vertriebsniederlassungen und Vertriebspartnern

mit SAP® Business One und B1i / SAP II

- Vollständige Integration in Ihre SAP® Systemlandschaft
- Konsistente Sicht auf alle Daten
- Schnelle und kostengünstige Integration von Niederlassungen
- Vorkonfigurierte Szenarien zur schnellen Einführung
- Schnellere Entwicklung kundenspezifischer Anforderungen
- Einfache Erweiterungsmöglichkeiten
- Integration von mehreren SAP Business One Instanzen
- Datenharmonisierung
- Optimierung der Lieferkette
- Abbildung von EDI-Geschäftsprozessen über die SAP Cloud Plattform SAP II
- Automatisierung komplexer Geschäftsprozesse
- FI Konsolidierung

UNIORG BOne Rent

Komplettlösung zur Objektvermietung

- Vollständige Integration in SAP® Business One
- Geräteverwaltung
- Mietangebote und -verträge
- Grafische Plantafel
- Massen- und Einzelvermietung
- Übersetzungstool
- Ressourcenoptimierung und reduzierter Verwaltungsaufwand durch die grafische Plantafel
- Jederzeit einen aktuellen Überblick über Maschinenwerte und Verfügbarkeiten
- Optionale Module zur Katalog- und Artikelverwaltung

SAP HANA™

SAP® Business One

Analytics powered by SAP HANA™

- Leistungsfähige Analysemodelle
- Echtzeitanalysen
- Kostenstellenauswertung
- Betriebsbuchhaltung vs. Finanzbuchhaltung
- Dynamic Cash Prognose
- Enterprise Search
- Hierarchische Suche in allen SAP® Business One Modulen

SAP® Business One

Version for SAP HANA™

- Geschäftsinformationen in Echtzeit
- Interaktive Analysemodelle
- Einbettung analytischer Inhalte in Transaktionsmasken
- Echtzeitanalyse und -daten
- Berichterstellung und -ausführung direkt durch den Anwender

Steuermannskunst

Die Elektronische Einkommensteuererklärung (Elster) findet immer stärkere Verbreitung. Allein 2012 wurden zwölf Millionen Einkommensteuererklärungen online abgegeben. Das sind 26 Prozent mehr gegenüber dem Vorjahr.

Für die elektronische Steuererklärung stellt die Finanzverwaltung das kostenlose Programm ElsterFormular zur Verfügung. Es ermöglicht unter anderem die Dateneingabe in ein elektronisches Steuerformular und die verschlüsselte Übertragung der Steuererklärung an die Finanzverwaltung. Vor Übertragung führt die Software eine Plausibilitätsprüfung der Daten durch und weist den Steuerzahler auf widersprüchliche Eingaben hin. ElsterFormular gibt allerdings keine gezielten Hinweise, wie man Steuern sparen kann, und ist kein Ersatz für die fachkundige Unterstützung eines steuerlichen Beraters. Ein Vorteil der Abwicklung auf elektronischem Weg ist die kürzere Wartezeit, denn elektronische Steuererklärungen werden von den Finanzämtern bevorzugt bearbeitet.

Tipps zur Nutzung von Elster

Das Programm: ElsterFormular steht unter www.elster.de als Download bereit oder kann bei Finanzämtern als CD-Rom abgeholt werden. Die Elster-Komponenten sind aber auch in kommerzieller Steuer-Software enthalten. Man sollte darauf achten, jeweils die aktuellste Version der Software zu nutzen, da sich das Steuerrecht ändern kann und das Programm für die Datenübermittlung ständig überarbeitet wird.

Technische Voraussetzungen: ElsterFormular sollte auch auf älteren Windows-PCs zu installieren sein. Unterstützt werden Windows 7, Windows Vista,



Windows XP und Windows 8. Apple-Besitzer und Nutzer des Betriebssystems Linux benötigen eine Spezial-Software, die eine Windows-Installation erlaubt – oder sie nutzen das Web-Portal ElsterOnline. Ein Drucker für den Ausdruck von Steuererklärung und Übertragungsprotokoll wird benötigt.

Ausfüllen: Bei der elektronischen Steuererklärung gibt man die Daten am Bildschirm in Masken ein. Sorgfältiges Ausfüllen ist wichtig, da fehlerhafte Eintragungen später nur noch eingeschränkt korrigiert werden können. Irrtümer und kleinere Fehler können dem Steuerpflichtigen aber nicht zum Nachteil gereichen.

Übermittlung: Die Daten werden verschlüsselt und mithilfe einer gesicherten Internetverbindung übertragen. Für die notwendige Authentifizierung des Antragstellers gibt es zwei Wege. Erstens: Per Unterschrift und Post. Nach der elektronischen Übermittlung der Daten mit ElsterFormular druckt der Anwender die „Komprimierte Steuererklärung“ aus. Diesen Ausdruck sendet er unterschrieben an das zuständige Finanzamt. Der zweite Weg ist das elektronische Zertifikat, mit dem die Steuererklärung papierlos und ohne Unterschrift abgegeben werden kann. Das persönliche Zertifikat erhalten Steuerpflichtige kostenlos unter www.elsteronline.de.



ElsterOnline: Ohne die Installation eines Programms kann inzwischen auch über das Web-Portal ElsterOnline eine elektronische Steuererklärung abgegeben werden. Dazu ist eine Registrierung erforderlich. Belege müssen die Steuerpflichtigen nur dann beim Finanzamt einreichen, wenn dies gesetzlich vorgeschrieben ist.



www.bitkom.org



BOne Rent: Die Komplettlösung zur Objektvermietung

Die Vermietung von Objekten ist mittlerweile zu einem wichtigen Standbein verschiedener Branchen geworden. Um die betrieblichen Aktivitäten optimal zu koordinieren, ist eine passgenaue Unternehmenslösung unerlässlich. Die Uniorg-Gruppe hat eine industriespezifische Komplettlösung für kleine und mittelständische Unternehmen auf Basis von B1 entwickelt, die allen Anforderungen der Baumaschinenvermietung in der Einzel- und Massenvermietung gerecht wird.

Hans-Peter Kreft, Geschäftsführer bei Uniorg Services, bekräftigt: „Unser Ziel war es, eine Lösung zu schaffen, die vollständig in B1 und dessen Kernfunktionen integriert ist und den spezifischen Anforderungen dieser Branche gerecht wird. So erlaubt die integrierte grafische Plantafel einen vollen Überblick über die Verfügbarkeiten der Vermietobjekte und besitzt neben einer detaillierten Objektübersicht eine Auswahlmöglichkeit der Ressourcen in einer kalendarischen Darstellung.“

Die praxiserprobte Lösung ermöglicht es, Maschinen und Fahrzeuge als Vermietobjekte zu deklarieren. Mietverträge werden automatisch über Uniorg BOne Rent

erstellt und verbucht. Ausfall- und Wartungszeiten von Vermietartikeln werden zur Planungssicherheit in der übersichtlichen Plantafel erfasst. Detaillierte Historien bieten Aufzeichnung von Betriebsstunden und Wirtschaftlichkeit sowie eine Service-, Eigentümer- und Vermiethistorie. Die im Bereich der Vermietung erzeugten Daten können automatisiert im B1-Standard weiterverarbeitet werden. Alle so erzeugten Daten stehen ebenfalls für Auswertungen zur Verfügung. Über ein qualifiziertes Implementierungsverfahren kann man BOne Rent schnell und einfach einführen.



www.uniorg.de



Sie suchen nach einem passenden Partner?



SAP Business One Partner Awards 2012



SAP Business One | SAP Business One on SAP HANA
SAP Business One Cloud

Großhandel | HighTech | Konzernniederlassungen
Juweliere | Vending | Technischer Kundendienst

Deutschland | Österreich | Italien | Schweiz
Tschechien | Internationale Rollouts



Versino AG
Bahnhofstr. 35, D-84503 Altötting
www.versino.de



Die Guten werden besser, der Durchschnitt fällt ab

Wie stark ist die Konkurrenz? Diese Fragen beantwortet der Business Performance Index: Das Benchmarking-Instrument ermittelt ein Bild von der Leistung eines Unternehmens und seiner Stellung innerhalb der Branche.

Gesundheitsvorsorge fürs Geschäft mithilfe IT: Der Business Performance Index (BPI) verrät den Istzustand. Vorsorge, Wachstum und Sicherheit kommen durch die Informationstechnik. Ein Forschungsprojekt ermöglicht es, dem Klein- und Mittelstand seine eigene Position und Leistungsfähigkeit im Markt zu finden. Vorrangig geht es um eine Geschäftsprozessanalyse und wenig überraschend: Der Einsatz von IT kann Unternehmen erfolgreicher machen. Darüber sprach das Bus1ness Magazin mit Mitinitiator Stefan Holland, Leiter Marketing Ecosystem und Channel bei SAP: „Vor drei Jahren startete das Projekt. Die meisten Studien befassten sich damals mit Großunternehmen oder einzelnen Prozessen“, erzählt Holland zu Beginn des Bus1ness-

Interviews. „Es gab keinen Maßstab, mit dem der Mittelstand seine eigene Leistungsfähigkeit umfassend beurteilen konnte. Das wollten wir ändern, um ihm genau dies zu ermöglichen und eine Plattform zu schaffen, durch die auch Dritte den Mittelstand und seine Bedürfnisse besser kennenlernen.“

Was bringt der Business Performance Index dem Geschäftsführer eines Unternehmens? „Mithilfe des BPI bekommt er innerhalb von 40 Minuten einen ersten Überblick über die Leistungsfähigkeit seines Unternehmens“, antwortet Stefan Holland. „Er sieht genau, wo die Stärken und Schwächen sind und was Branchenkollegen besser machen. Wer weiß, wo sein Unternehmen steht, kann neue Ziele schneller und besser erreichen.“ Im globalen Wettbewerb

erstory



liegt der deutsche Mittelstand weit vorn: 1300 mittelständische Weltmarktführer kommen aus Deutschland, verkündete kürzlich das deutsche Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Laut BPI hat der Mittelstand in Deutschland, Österreich und der Schweiz die Qualität seiner Prozesse in den vergangenen Monaten verbessert. Gleichzeitig erkennen die Studienautoren von Techconsult optimierte Werte im Bereich IT-Unterstützung, dem Reifegrad innovativer IT-Lösungen und damit verbunden einen höheren Unternehmenserfolg. Für den aktuellen BPI standen leitende Angestellte und Geschäftsführer aus fast 1500 Unternehmen im deutschsprachigen Raum Rede und Antwort. Ihre Antworten werden in vier Indizes zusammengefasst:

- BPI für die Prozessausführung
- IT-Unterstützungsgrad
- Reifegrad innovativer IT-Lösungen
- Unternehmenserfolg (KPIs)

SAP-Manager Holland: „Bislang gibt es den BPI für Fertigung, Dienstleistung und Handel. Auf unserer Homepage steht detailliert, für wen sich der BPI lohnt: www.business-performance-index.de.“ Die drei untersuchten Branchen erzielen unterschiedliche Index-Ergebnisse. Die unumstrittene Star-Branche im BPI ist die mittelständische Fertigungsindustrie. Sie verzeichnet mit Abstand die besten Werte. Der Grad der IT-Unterstützung ist konstant. Beim Reifegrad der IT-Lösungen steigerten sich die Fertiger, auch der Index Unternehmenserfolg stieg zuletzt.

»» **Man kann nicht einfach irgendeine Lösung zur Prozessverbesserung implementieren.**

Die Dienstleister waren nicht ganz so leistungsfähig. Bei der IT-Unterstützung erhöhten sie jedoch den Indexwert und auch beim Unternehmenserfolg legten sie zu. Der Handel bildet das Schlusslicht der Branchen. Den BPI konnte er minimal verbessern. Die BPI-Auswertung des vergangenen Jahres ergibt somit einen deutlichen Unterschied: Die Top-Ten-Unternehmen sind um etwa ein Drittel leistungsfähiger als der Durchschnitt. Hat Stefan Holland ein solches Ergebnis erwartet? „Mit diesem Ergebnis habe ich gerechnet“, erklärt er. „Schließlich sind die Spitzenunternehmen enorm leistungsfähig. Es erstaunt daher nicht, dass der Abstand zum Durchschnitt groß ist. Was mich aber überraschte: Die aktuelle Fertigungsstudie zeigt, dass sich der Abstand zwischen den besten Unternehmen und dem Durchschnitt weiter vergrößert und nicht etwa weniger wird. Während die generelle Leistungsfähigkeit sinkt, steigt der Wert der Top Ten.“

Die Studie fand heraus, dass IT-Unterstützung und eine hohe Prozessqualität nachweislich das Geschäftsergebnis verbessern. „Vermutlich haben Unternehmen, die in eine umfassende IT investieren, ihre Prozesse analysiert und gestrafft – und er-

zielen dadurch bessere Geschäftsergebnisse“, interpretiert Holland dieses Ergebnisse. Entscheidend für den Unternehmenserfolg sind straffe Prozesse: „Doch man kann nicht einfach irgendeine Lösung zur Prozessverbesserung implementieren“, warnt der SAP-Manager im Business-Gespräch. „Gerade im Mittelstand sind die Abläufe oft sehr individuell. Die IT muss ein breites Spektrum abdecken und individualisierbar sein, damit alle Anforderungen optimal abgebildet werden können.“ Was die Herausforderungen betrifft, plagen sich die Mittelständler nach wie vor mit den gleichen Problemen: Kosten senken und Personal gewinnen sind die Top zwei. Bessere IT-Unterstützung findet sich auf dem vierten Platz. Außerdem sehen Mittelständler öfter steigende Einkaufspreise als Herausforderung an.

Seit über vierzig Jahren steht SAP für integrierte, ganzheitliche Standard-Software. Dieser Anspruch wurde auch mit der Mittelstandslösung SAP Business One (B1) umgesetzt. Welche Kernkomponenten und Funktionen von B1 führen nach



Stefan Holland, SAP

Meinung von Stefan Holland zu einem überdurchschnittlichen BPI? „Viele mittelständische Unternehmen sind mit Nischenprodukten un- gemein erfolgreich und oft sogar Weltmarktführer. Für diese Produkte braucht es spezielle Prozesse – da kommt man mit dem Standard nicht weiter. Genau das ist die Stärke von Business One: Die Lösung lässt sich individualisieren. Das übernehmen unsere Partner, die sich meist auf bestimmte Branchen spezialisiert haben und daher genau wissen, was der Kunde

benötigt. Trotz aller Individualisierung automatisiert und beschleunigt Business One viele Abläufe – und wer effektiver arbeitet, hat mehr Zeit für Innovationen und neue Kunden und erzielt damit bessere Geschäftsergebnisse. Aber es gibt noch weitere Vorteile: Alle betriebswirtschaftlichen Daten sind in einem System abrufbar. Dadurch können Unternehmer fundiertere Entscheidungen treffen und auf aktuelle Entwicklungen schneller reagieren.“ Mit SAP Business One erhöht sich der Business Performance Index. Oder? „Ganz so einfach ist es nicht“, korrigiert SAP-Manager Holland. „Bevor man etwas ändert, sollte man zuerst seinen Status

quo bestimmen: Wo steht mein Unternehmen, worin sind wir gut, was macht die Konkurrenz besser? Das kann man mit dem BPI schnell herausfinden.“ Die meisten Unternehmer haben eine Ahnung, wo es Nachholbedarf gibt, und bekommen das durch den BPI mit Fakten bestätigt. Danach beginnt die Suche nach der passenden Lösung. Dafür sollte man sich Unterstützung von Branchenexperten holen. Zudem gibt es weitere Technologien, die die Performance verbessern. Die BPI-Studie ist die erste Untersuchung in der DACH-Region, die einen direkten Zusammenhang zwischen Prozessqualität und Unternehmenserfolg belegt. Peter Burghardt, Managing Director des Kasseler Analystenhauses Techconsult: „Über alle Branchen hinweg zeigt sich eine positive Gewinnentwicklung der Unternehmen ab einem BPI-Wert von 67 Punkten. Darunter gibt es nur wenige Unternehmen, die trotz fehlender Prozessgüte eine positive Tendenz aufweisen.“ Wenn ein Unter-

nehmen mit mehr IT-Einsatz die eigene Leistungsfähigkeit verbessern will: Welche Funktion und Rolle übernimmt in einem solchen Szenario der B1-Partner? Stefan Holland: „Unsere Partner haben sich oft auf bestimmte Branchen spezialisiert. Sie wissen genau, von was der Kunde spricht, und finden für jede Anforderung eine Lösung. Zudem sind sie Ansprechpartner für nahezu alle IT-Fragen – und optimalerweise auch ganz in der Nähe angesiedelt, sodass sie nicht nur Dienstleister, sondern echte Partner sind.“

Vor Kurzem kam die Version 9 von B1 auf den Markt, siehe auch Seite 32 dieser Ausgabe. Was ist neu? „Release 9.0 bietet für nahezu alle betriebswirtschaftlichen Bereiche kleine Erweiterungen, die im Alltag Zeit sparen“, freut sich Stefan Holland. Beispielsweise können Mitarbeiter nun ihre Bestellanforderung direkt in ein Formular eingeben, das automatisch an den Einkauf weitergeleitet wird. „Ein Meilen-



stein ist sicher das integrierte Ariba-Netzwerk: Damit sind Unternehmen direkt mit ihren Zulieferern und Kunden verbunden, was die tägliche Kommunikation enorm erleichtert und zudem neue Potenziale zur Kundengewinnung eröffnet“, erklärt Holland die Funktion des Zukaufs von Ariba durch SAP im vergangenen Jahr. Nicht neu, aber immer wieder nachgefragt ist die mobile Anbindung: Der Außendienst kann per Mobilgerät jederzeit auf SAP Business One zugreifen und ist daher auch unterwegs immer informiert. Techconsult hat erhoben, dass mobile Geräte im Mittelstand mittlerweile selbstverständlich im Einsatz sind: Dabei setzen rund 30 Prozent der Unternehmen Smartphones ein und 27 Prozent Laptops.

Und abschließend die Frage von Business an Stefan Holland: Welche neuen Technologien gibt es für den Mittelstand? „Zu den wichtigsten gehören sicher die In-Memory-Technologie SAP Hana und Business

Intelligence“, freut sich der SAP-Manager über die wiedergefundene Innovationskraft der SAP. Business Intelligence macht aus Daten Informationen: Sämtliche Kennzahlen können analysiert werden. Dadurch gewinnen Führungskräfte wertvolle Erkenntnisse für operative oder strategische Entscheidungen. „Mit SAP Hana lassen sich auch größte Datenmengen in Echtzeit auswerten“, erklärt Holland, siehe auch Seite 36 dieser Ausgabe. Bei BI, Version für Hana, können sich Manager ihre Auswertungen selbst ohne Hilfe der IT-Abteilung zusammenstellen und mit wenigen Klicks in übersichtlichen Grafiken anzeigen lassen. „Das beschleunigt Entscheidungen enorm – und sichert Manager ab, schließlich haben sie fundierte Datengrundlagen“, betont der SAP-Manager Stefan Holland zum Schluss der Interviews.



www.business-performance-index.de

Buchtipp: Das Ende des Zufalls

Autor: Rudi Klausnitzer, 232 Seiten, 2013, ISBN 978-3-7110-0040-8



Wer die Zukunft kennt, dem gehört sie. Die Big-Data-Welt verarbeitet die riesigen Datenmengen, die wir täglich erzeugen, und schaltet somit Schritt für Schritt den Zufall aus. Wirtschaft, Wissenschaft und Politik müssen sich darauf einstellen. Der richtige Umgang mit

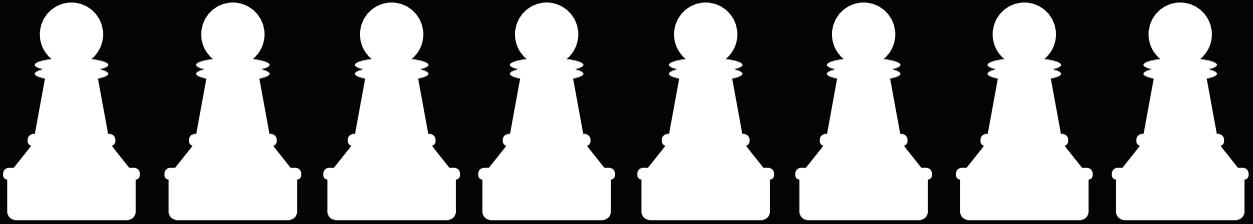
Daten wird zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Rudi Klausnitzer: „Wachsam gegenüber den Gefahren, aber offen für die riesigen Chancen, die sich bieten, denn die Big-Data-Zukunft findet statt.“

www.ecowin.at



Kleine Unternehmen ganz groß

Das indische Unternehmen 4G Identity Solutions Pvt Ltd. wird seine geschäftskritischen Prozesse mit SAP Business One straffen und vereinheitlichen. Damit ist der Hersteller von biometrischen Identitätsmanagementlösungen der 40.000. Kunde von SAP Business One.



© Z-art, Shutterstock.com

4G Identity Solutions wird Business One unter anderem in der Buchhaltung, im Finanz- und Personalwesen, Vertrieb, Kundenbeziehungsmanagement sowie im Einkauf und der Bestandsverwaltung einsetzen. „Die aktuelle Version 9.0 von SAP Business One ist speziell auf die Bedürfnisse von kleinen und aufstrebenden Unternehmen zugeschnitten“, so Ray Boggs, Vice President, SMB Research, IDC. „SAP hat die Funktionalitäten laufend erweitert, um wachsende Unternehmen dabei zu unterstützen, sämtliche Geschäftsprozesse kostengünstig abzudecken.“ Das Unternehmen gehört zur wachsenden Zahl von KMUs, die mithilfe von Business One sämtliche Geschäftsinformationen

in einem System vorhalten. Dank der Skalierbarkeit der Software lässt sie sich an veränderte Bedürfnisse, etwa durch weiteres Unternehmenswachstum, anpassen. Mit Business One hat 4G Identity Solutions den gesamten Verkaufsvorgang gestrafft – angefangen bei der Nachverfolgung von Leads und Geschäftsmöglichkeiten über die Verwaltung von Verkaufsaufträgen und Kundendaten bis hin zur After-Sales-Unterstützung. „Die Software ist einfach und intuitiv nutzbar. So können wir unsere Back-Office-Prozesse schneller und effizienter gestalten. Als 40.000. Kunde sind wir ein Beweis für das klare Bekenntnis von SAP, mit integrierten Lösungen das Geschäft von KMUs weltweit zu verbessern“, sagt Srinivasa Rao, Vice

President, Business Development, 4G Identity Solutions.

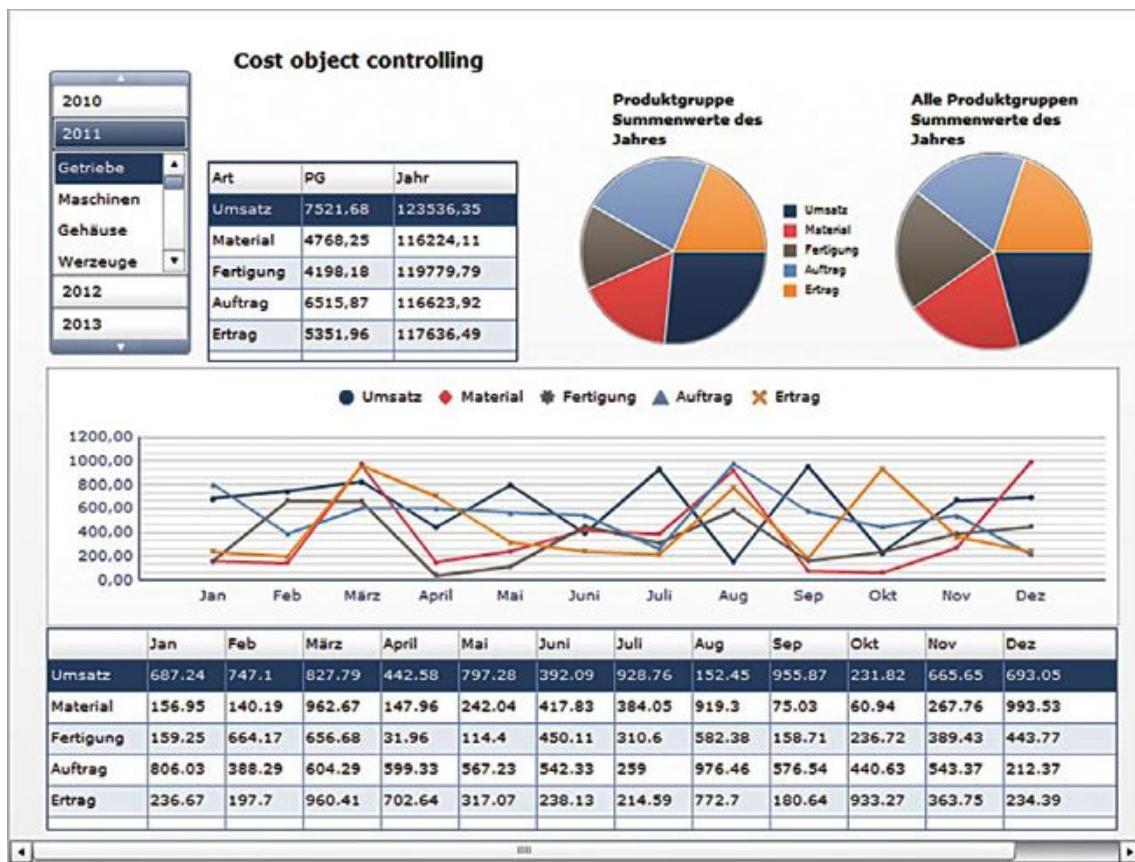
Seit seiner Einführung im März 2002 hat sich SAP Business One gemessen an der Kundenanzahl zur meistverkauften ERP-Anwendung von SAP entwickelt. In Zusammenarbeit mit 635 Partnern weltweit wird SAP Business One in mehr als 150 Ländern eingesetzt und ist in 41 länderspezifischen und 27 Sprachversionen erhältlich. KMUs sowie Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen größerer Unternehmen profitieren von niedrigen Gesamtbetriebskosten. Die Software deckt Kernprozesse unternehmensweit und durchgängig ab.



www.sap.de

Scharfe Sicht

Mit aufbereiteten Daten speziell für das Management oder für Führungskräfte lässt sich das Geschäft produktiver und letztendlich erfolgreicher steuern. Wer sogenannte Dashboards in Form von Zusatzsoftware einsetzt, die Daten verdichtet und grafisch übersichtlich darstellt, profitiert vom BI-Einsatz noch mehr.



Wenn Vertriebsgeschäftsführer Hardy Grandl von der Firma Magnetbau Schramme aus Deggenhausertal von einer Geschäftsreise zurückkehrt, dann lässt er anders als früher seine E-Mails ein klein wenig liegen. Er loggt sich nämlich in die B1-Beas-Gesamtsystemlösung ein und ruft Dashboards auf. „Wertschöpfung, die mit den abgeschlossenen Aufträgen erarbeitet wurde und mit den geplanten Aufträgen erwirtschaftet wird, stellt für mich wichtige Unternehmenskenngrößen dar. Und die Dashboards zeigen mir, was auftrags- und umsatzmäßig los ist. Das ist für einen Vertriebsgeschäftsführer elementar“, erklärt Grandl.

Die Dashboards, die bei Magnetbau Schramme eingesetzt werden, stammen vom SAP-Partner Jochen Clemens GmbH aus Karlsruhe, die sich auf dezidierte Themen beim B1-Beas-Einsatz spezialisiert hat. Technische Basis ist das SAP-Produkt namens Dashboard Designer. Wie Firmenchef Clemens sagt, „werden die Möglichkeiten und erzielbaren Nutzeneffekte, die Dashboards mit sich bringen, mitunter unterschätzt. Sie zeigen auf einen Blick Wertschöpfungen oder Produktivität auf, sodass unverzüglich gehandelt werden kann.“ Vorgefertigte, sprich vorkonfigurierte B1-Dashboards von Clemens gibt es für das Controlling, die Produktion, den Verkauf und den Einkauf – stets im Zusammenspiel eben für B1 und den Fertigungsgesamtlösungen von Beas. Eingeführt wurden B1/Beas bei Magnet-

bau Schramme vom B1-Partner Columbus Systems aus Ravensburg.

Missen möchte man beim Mittelständler die Dashboards längst nicht mehr. Neben dem Vertriebsgeschäftsführer greift auch der Produktionsleiter auf die nützlichen Instrumente zurück. Er hat damit den Auftragsfortschritt der Montagelinie stets im Blick. Hier werden die montierten Stückzahlen automatisch erfasst und über eine Schnittstelle an Beas übergeben. So wird der Auftragsfortschritt bei Magnetbau Schramme immer mit korrekten Werten versorgt. Gibt es Rückstände, wird dies via Dashboard dargestellt.

Zuschnitt auf B1-Anwenderfirmen

Dashboards auf Basis von SAP Dashboard Designer funktionieren ähnlich wie B1-Reports. Ihnen liegen ebenfalls SQL-Statements zugrunde; sie haben aber von vornherein vielerlei Funktionen für die visuelle grafische Darstellung sozusagen im Bauch. Und sie liefern stets topaktuelle Daten. Wie Clemens herausstreicht, „ist die Einführung unserer vorgefertigten Dashboards in kurzer Zeit zu bewerkstelligen. Auch passen sie ausgezeichnet in das Investitionsgefüge mittelständischer B1-Beas-Anwenderunternehmen.“



www.jochenclemens.de
www.beasgroup.com
www.columbus-systems.de

Revisionssicher archivieren

Naturgemäß kann man in B1 eigene Dokumente verwalten und an Geschäftsprozesse anhängen. Ganz komfortabel ist das aber nicht. Der Anwender fragt sich: B1-Anhänge oder Dokumentenmanagement? Autor Christian Kipp von Novaline erklärt, wie Dokumente sicher abgelegt und einfach gefunden werden.

Immer mehr Belege liegen in elektronischer Form vor. Beispiele hierfür finden sich viele: So werden Rechnungen oft nur noch per E-Mail als Dateianhang versendet; eingehende Angebote und Kundenbestellungen, inklusive Angebotsanfragen mit Skizzen oder

komplexen Anforderungsbeschreibungen, kommen elektronisch. Selbst wenn die Dokumente per Fax ankommen, nutzen viele Unternehmen die Möglichkeit der Telefonanlage, die Faxe als E-Mail an die Benut-

zer zu verteilen. Somit liegt der Gedanke nahe, diese Belege auch zu dem jeweiligen Vorgang in B1 zu speichern, um diese dann jederzeit und schnell für mehrere Personen gleichzeitig zur Verfügung zu haben. B1 bietet mit der Funktion „Anhänge“ eine Möglichkeit, die mit Standardwerkzeugen eine Lösung bietet. In vielen Dialogen befindet sich der Tab „Anhänge“ (Verkaufs-/ Einkaufsbelege, Geschäftspartner, Aktivitäten, Opportunities, Artikelstamm, Mitarbeiterstammdaten). Über den Schalter „Durchsuchen“ lassen sich Dokumente im Dateisystem suchen und verknüpfen. Als Ergebnis erhält man eine Eins-zu-eins-Verknüpfung zwischen der gewählten Datei und dem Kundenauftrag, Geschäftspartner, Aktivität etc., d. h. am Beispiel einer Kundenbestellung, die in PDF-Form



Der Autor **Christian Kipp** ist Partner Manager EMEA bei Novaline Informationstechnologie, einem Hersteller von SAP-B1-Add-ons. Zuvor war er bei Freicon und Porsche Informatik als Consultant, Projektleiter und Produktmanager für Dealer Managementsysteme und CRM tätig.

vorliegt und zu dem Kundenauftrag verknüpft wurde, dass sich diese Bestellung über den Kundenauftrag wieder finden lässt. Wurde mehr als eine Datei mit dem Kundenauftrag verknüpft, findet sich eine entsprechende Liste aller Dokumente bei „Anhänge“. Mit einem Doppelklick auf die entsprechende Zeile wird die Datei mit dem jeweils verknüpften Programm geöffnet. Diese Standardfunktion von B1 bietet eine erste Möglichkeit, Dateien mit Vorgängen oder Stammdaten zu verknüpfen. Bei näherer Betrachtung tun sich allerdings Schwächen auf, die bei Anwendern mit mehr als einem Arbeitsplatz von Relevanz sind: Schaut man in die „Anhänge“ beim Geschäftspartner, werden nicht die Dateien angezeigt, die in den Belegen oder Aktivitäten abgelegt wurden – der Traum von einer kompletten „Kundenakte“ ist damit nicht erfüllt!

Sind nur wenige Belege „angehängt“, findet man den richtigen Beleg vielleicht in angemessener Zeit, wengleich man sich in der Praxis schon schwertun wird, nach einem halben Jahr noch zu wissen, welches der vielen angehängten Dokumente jetzt das ist, was man sucht. Eine Volltextsuche innerhalb der Dokumente oder eine Suche nach gezielt definierten Suchkriterien bietet diese Standardfunktion von B1 nicht. Von Haus aus übernimmt B1 keine Absicherung vor dem Verändern oder Löschen der Dateien. Und wird der Ordner, in dem die Dokumente gespeichert sind, gar verschoben, wird nichts mehr wieder gefunden. Zu beurteilen ist auch, wie viel Auf-

wand notwendig ist, wenn Dateianhänge von E-Mails, Scans und Faxen mit diesem Standardwerkzeug abgelegt werden. Hier spielen Dokumentenmanagement- und Archivlösungen (DMS) ihre Stärken aus. Mit Integration in B1 kann ein DMS nicht nur die Verknüpfung zu den SAP-Prozessen gewährleisten, sondern das Archivieren und Suchen auch einfacher und effizienter umsetzen. Erreicht wird das durch mehrere Suchkriterien, die direkt aus dem B1-Vorgang zur Indexierung bei der Ablage automatisch herangezogen werden. Das B1-Add-on Archiv.One von Novaline liefert genau diesen Funktionsumfang: Am Beispiel des Kundenauftrags bedeutet das, dass hier neben der Belegnummer auch Informationen wie Datum, Belegart, Geschäftspartner, ggf. benutzerdefinierte Felder und der Volltext aus dem Dokument als Index mit gespeichert und archiviert werden. Zum Schluss bleibt bei der Suche das „ein Topf, ein Deckel“-Prinzip. Der Anwender braucht nicht in vielen Töpfen nach den Informationen zu einem Vorgang zu suchen, sondern hat alles in einem Archiv. Im Idealfall direkt in B1 integriert. Elektronische Archivsysteme erleichtern nicht nur die Suche und die Ablage, sondern sind in der Regel auch revisionssicher; d. h., es wird systemseitig verhindert, dass Dokumente gelöscht oder geändert werden können. So bleibt man auch gegenüber dem Finanzamt auf der sicheren Seite.



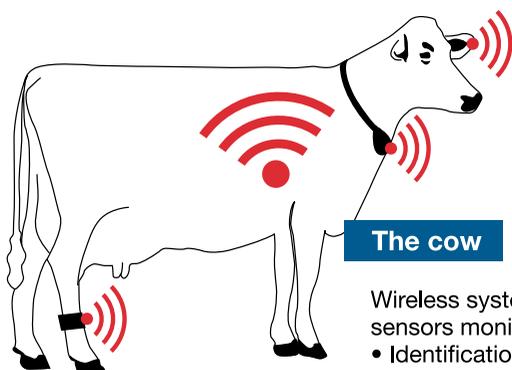
www.novaline.de



Massage für die Kuh ...

... Mit einer Two-Tier-ERP-Strategie hat DeLaval, ein Anbieter in der Milchindustrie und in rund 115 Ländern vertreten, seine IT-Landschaft harmonisiert. Im Fokus des Projekts stand das weltweit einheitliche Geschäftsmodell, der Anspruch an die Technik folgte an zweiter Stelle.

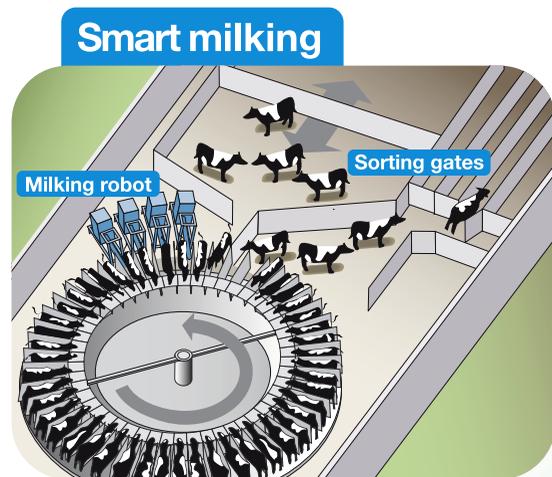
Um die einheitlichen Unternehmensprozesse bestmöglich zu unterstützen, hat sich DeLaval, ein Unternehmen der Tetra-Laval-Gruppe, zu der auch Tetra Pak gehört, für eine Two-Tier-ERP-Strategie entschieden, einer Kombination aus SAP ECC und SAP Business One (B1). ECC wird in der Unternehmenszentrale sowie in den größeren Niederlassungen eingesetzt, Business One in kleineren Verkaufsgesellschaften als Ablösung der historisch gewachsenen ERP-Systeme. „Unser Business-One-Projekt ist kein reines IT-Projekt. Im Mittelpunkt unserer Strategie



The cow

Wireless system with sensors monitoring:

- Identification
- Activity
- Position
- Physiological status



stand unser weltweit einheitliches Geschäftsmodell, das wir im Zuge der Systemumstellung auch in den kleineren Niederlassungen etabliert haben. Mit B1 ist die technische Unterstützung für die Geschäftsprozesse und die dazugehörigen Rollen in den kleinen Standorten gegeben“, berichtet Konstantin Reidel, IT-Architekt bei DeLaval Services, dem weltweiten IT- und Logistik-Dienstleister der DeLaval-Gruppe.

Neuorganisation

Bei der Auswahl des neuen ERP-Systems stand die Frage im Mittelpunkt, welches System die aus dem Geschäftsmodell resultierenden Vorgaben erfüllen konnte. „Die Entscheidung ist zugunsten B1 gefallen, da unsere Anforderungen damit nahezu komplett abzudecken waren und es sich fast nahtlos in das bestehende SAP-Ecosystem im Konzern einfügt. Einige Modifizierungen und Erweiterungen mussten noch vorgenommen werden,

die mit der Zusatzlösung coresuite country package von Coresystems bestens zu realisieren waren“, erklärt Reidel. Zunächst wurde das Paket in der kolumbianischen Niederlassung implementiert. Nach erfolgreichem Abschluss des Pilotprojekts kamen die Türkei, Südafrika, die Ukraine und Indien dazu. B1i dient als Schnittstelle zu ECC, wobei die Business-Warehouse-Schnittstelle wiederum über einen direkten SQL-Zugriff realisiert wurde. B1 unterstützt die Niederlassungen heute in ihren kompletten Geschäftsprozessen wie Finanzwesen, Materialbeschaffung, Verkauf und Lagerhaltung. Durch die Integration in die be-

stehende SAP-Landschaft lassen sich die Niederlassungen besser in globale Prozessabläufe einbinden.

Der maßgeschneiderte Produktkatalog

Um die Artikelstammdaten in den Niederlassungen so schlank und übersichtlich wie möglich zu halten, nutzt DeLaval den eCatalog von Coresystems. Mit dieser Zusatzfunktion können aus dem Hauptkatalog des ECC alle Produkte abonniert werden, die in den jeweiligen Filialen auch tatsächlich verkauft und betreut werden. Befindet

sich ein Produkt im Abonnementstatus, erhält das lokale System der Filiale automatisch alle zugehörigen Informationen, Preise, Updates sowie länderbezogene Produktfreigaben. Das restliche Produktsortiment verbleibt in ECC.

Zukunftsplanung

Coresystems und DeLaval haben zusammen ein Small Business ERP Template (länderübergreifender Standard) erarbeitet. Wird eine Niederlassung auf Basis von SAP Business One umgestellt oder neu gegründet, so erfolgt gleichzeitig die Einführung des weltweit gültigen Geschäftsmodells. Die



Projektlaufzeit bei einer Systemumstellung von Kick-off bis Go-Live beträgt rund zehn Wochen, bei einer Neuinstallation rund sechs Wochen. „Unsere ersten fünf Niederlassungen haben wir innerhalb von eineinhalb Jahren mit Business One ausgestattet und sind mit der Lösung sehr zufrieden. Für das Jahr 2013 ist die Umstellung von weiteren Standorten geplant, darunter Südkorea“, fasst Reidel zusammen. Hinsichtlich Mitarbeiterschulung hat sich die technische Standardisierung für DeLaval ebenfalls gelohnt. Das Unternehmen erstellt Schulungsmaterialien und Videos, die den Mitarbeitern weltweit einheitlich zeigen, wie diverse Geschäftsprozesse abzuhandeln sind und wie sich das mit Unterstützung von B1 umsetzen lässt. „Die eindeutige Rollenverteilung hat sich bewährt und ist im Alltagsgeschäft durchaus hilfreich. Darüber hinaus verbessert die Integration die Effizienz innerhalb der Gruppe“, betont Reidel. Das umgesetzte Prozess- und Rollenkonzept hat gleichzeitig eine entscheidende Verbesserung hinsichtlich Compliance und der damit verbundenen Audits bewirkt. „Mit unserer standardisierten ERP-Umgebung sind wir in alle Richtungen flexibel. Ob wir neue Märkte erschließen oder in bestehenden weiter expandieren, mit unserer durchgängigen SAP-Strategie können wir jede Entwicklung optimal begleiten“, so das Fazit von Konstantin Reidel. Zusätzliches Potenzial sieht Reidel in der Optimierung der Auftragserfassung des Händlernetzes. Nicht zuletzt ist auch ein Ausbau des Schulungsbereichs geplant.



www.delaval.com



Konstantin Reidel
DeLaval

Versionswechsel 9.0

Den Versionswechsel zur gleichzeitigen Überprüfung der Systemlandschaft und IT-Strategie nutzen, das empfiehlt B1-Partner bob Systemlösungen. Ein planvolles Vorgehen ist durch vielfältige Änderungen notwendig.

Mit der Verfügbarkeit von Business One Version 9.0 hat SAP ihre Mittelstandslösung um neue Funktionen und Prozesse, u. a. für die Lager- und Mengenverwaltung sowie die Preisbildung, ergänzt, die für mehr Flexibilität im täglichen Gebrauch sorgen sollen. Daneben unterstützt die Software nun auch eine 64-bit-Architektur und Single-sign-on beim Client. „Mit dem neuen Release hat SAP die Lösung noch optimaler am Bedarf von mittelständischen Unternehmen ausgerichtet und viele Kundenanforderungen in die Entwicklung einfließen lassen“, urteilt Uwe Lembgen, Leiter Consulting bei bob Systemlösungen. „Anwender der Vorgängerversionen sollten sich jetzt jedoch nicht konzeptions- und kopflos auf 9.0 stürzen. Denn einige neue Funktionen können Anpassungen der Systemarchitektur erfordern“, macht Lembgen deutlich. Notwendig sei deshalb ein planvolles Vorgehen. Man hat daher einige Tipps für den Release-Wechsel erarbeitet, die den B1-Bestandskunden als erster Anhaltspunkt für Change-Projekte dienen sollen:

1. Lagerplätze: Ein Augenmerk sollte im Planungsprozess auf die Lagerplätze gelegt werden. Diese müssen definiert und fixiert werden, damit die optimale Ausnutzung von vorhandenen Lagerkapazitäten durch chaotische Lagerführung möglich wird.

2. Maß- und Mengeneinheiten: Durch das Release 9.0 besteht nun die Möglichkeit, Maß- und Mengeneinheiten bei Artikeln für den Ein- und Verkauf festzulegen. Hier sollten die Anwender genau hinschauen und prüfen, ob dieses Feature in ihren Geschäftsmodellen sinnvoll ist oder nicht.

3. Compliance-Vorgabe: Die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben wie beispielsweise SEPA, E-Bilanz, Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) setzt voraus, dass neben inhaltlichen Voraussetzungen auch organisatorische, technische und fachliche Anforderungen im Vorfeld geklärt werden.

4. Anlagenbuchhaltung: Die Prozesse der Anlagenbuchhaltung sind komplett neu gestaltet. Die Grundsätzlichkeit dieses Sachverhalts macht es notwendig, hierbei ein separates Migrationsprojekt zu planen, das sich vom Zeitpunkt aus betrachtet am Jahresabschluss orientiert.

5. EDI-Integration und EDIFACT: Das neue Release unterstützt den elektronischen Datenaustausch mit Kunden und

Lieferanten. Hierauf muss die vorhandene Datenbasis vorbereitet werden. Es gilt zu prüfen, ob dies eine der zentralen Anforderungen für den Release-Wechsel darstellt oder ob ein nachgelagertes EDI-Projekt sinnvoll ist.

6. Prozesse und Altsystem: Das bestehende System muss auf Abhängigkeiten von durchgeführten Modifikationen untersucht werden. Dies gilt auch für die vorhandenen Datenstrukturen und Prozesse. Hier helfen Visualisierungstechniken beim Überblick.

7. Analyse des Unternehmens: Im Rahmen der Untersuchung lassen sich organisatorische Besonderheiten und Schwerpunkte identifizieren, die von dem Release-Wechsel besonders betroffen sind.

8. Datenqualität: Mit den neuen Funktionen gehen teils Veränderungen in der Datenstruktur einher, die eine Anpassung der Altsysteme bzw. Drittanwendungen notwendig machen. Diese Chance sollte ergriffen werden, um die Qualität der Daten zu überprüfen und gegebenenfalls zu optimieren.

9. Einrichtung eines autarken Testsystems: Hierdurch kann das neue Release vor seinem Live-Betrieb ausführlich auf Funktionen und Prozesse getestet werden. An dieser Testphase sollten die Key User des Unternehmens teilnehmen.



www.bobsys.com

© dotshock, Shutterstock.com

Spiel, Satz und Sieg auf allen Vertriebskanälen

Der Name ist Programm: Als Versandhandelsunternehmen bietet Tennis-Point markenübergreifend ein großes Sortiment an Tennisartikeln. Zudem sprechen die kompetente Beratung und die konsequente Multi-Channel-Strategie für sich. Fünf Jahre nach seiner Gründung hat das Unternehmen über 150.000 Kunden. Durch die daraus resultierenden Anforderungen an ein zukunftssicheres ERP-System hat man sich für B1 von Uniorg entschieden.

Hans Peter Kreft, Geschäftsführer bei Uniorg Services, sagt: „Die Aufgaben waren schnell definiert. Eine umfassende Unternehmenslösung zur Einbindung der gesamten IT-Landschaft sowie die Integration des Online-shops und der Kassensysteme in den Ladenlokalen. Branchenübergreifende Standards, die Umsetzung von Individualprogrammierungen und Zukunftssicherheit zur Unterstützung des starken Wachstums – dies konnten wir Tennis-Point mit B1 und unserem Experten-Know-how bieten.“

„Die Software unterstützt unsere Wachstumspläne in jeder Hinsicht. So können wir uns gezielt auf unser Kerngeschäft konzentrieren“, bestärkt Maik Langenberg, Geschäftsführer bei Tennis-Point. Mit B1 verfügt das Unternehmen über eine Software, die den europaweiten Wachstumskurs unterstützt, Online-shop und Einzelhandel integriert und effiziente Vertriebsprozesse ermöglicht. Langenberg sieht im durchgängigen Prozessmanagement eine der größten Stärken der SAP-Lösung, da so alle Mitarbeiter in einem einheitlichen System arbeiten. „Sie können

per Knopfdruck benötigte Informationen abrufen, verstehen Zusammenhänge besser und sind flexibler einsetzbar“, verdeutlicht er – gerade für ein wachsendes Unternehmen ein wichtiger Mehrwert.

„Bei 4000 Aufträgen täglich und einem jährlichen Wachstum von 100 Prozent sind automatisierte Geschäftsabläufe ein Muss. Die Einheitlichkeit des Systems, die auch die Erfassung der Lieferungen per Barcode-Scanner mit einschließt, ermöglicht Tennis-Point ein effizientes, zeitsparendes Arbeiten“, erklärt Hans-Peter Kreft.



www.uniorg.de

Zertifizierte SAP® Business One Fertigungsgesamtlösungen von be.as

Über 750 Installationen in 40 Ländern

be.as ist die führende Fertigungsgesamtlösung basierend auf SAP Business One. Sie unterstützt die Fertigungsplanung, Steuerung und Abwicklung in einem mittelständischen Fertigungsunternehmen sowie in Gruppe-/Konzernfirmen auf verschiedene Arten – so viel wie notwendig und so wenig wie möglich – genauso, dass die gewünschte Effizienz und Flexibilität erhalten bleibt. Im Zentrum stehen die Fertigungsprozesse oder Abläufe des Kunden. be.as stellt erprobte, an der Praxis orientierte Methoden und Verfahren bereit, für Branchen wie Metall- und Kunststoffverarbeitung, Maschinen- und Apparatebau, Elektroindustrie, Fahrzeugbau, Verpackung, Chemie und Nahrungsmittelindustrie.

- Über 25 Jahre Erfahrung bei Fertigungslösungen
- International einsetzbar
- 100 Prozent SAP Technologie – von R3/ERP-Integration bis hin zu SAP HANA®
- Für diskrete Fertigung und Prozessindustrie
- Weltweit kompetentes Partnernetz mit mehr als 80 zertifizierten Partnern
- Schnelle und effiziente Einführung durch vorkonfigurierte Geschäftsprozesse
- Mehrfach von SAP ausgezeichnet (z.B. Global Solution Partner of the Year 2011, 2012)

www.beasgroup.com



Hauptsitz beas group AG Haldenstrasse 5 6340 Baar/Schweiz info@beasgroup.com
Niederlassungen/Support Hubs in Deutschland, Österreich, Spanien, USA, Brasilien, China/Shanghai, Indien/Chennai, von wo aus zertifizierte SAP Business One Partner unterstützt werden



Echtzeit-Analysen mit

Vishal Sikka, SAP-Vorstandsmitglied für Technology und Innovation, ist überzeugt: „Kleine und mittelständische Unternehmen brauchen sowohl eine vereinfachte IT-Landschaft als auch die Möglichkeit, komplexe Daten in Echtzeit zu verarbeiten. Fast 80 Prozent unserer Kunden sind KMU. Mit SAP Hana können sie strukturierte und unstrukturierte Daten aus jeder Quelle in Echtzeit analysieren. Außerdem stehen ihnen transaktionale Anwendungen und Analysefunktionen in einer einzigen skalier- und anpassbaren Infrastruktur zur Verfügung. Unsere Partner und wir freuen uns, dass zukünftig auch KMU von verbesserten Geschäftsprozessen profitieren können, ohne Kompromisse eingehen zu müssen.“



Mit SAP Hana können Unternehmen Entscheidungen in sogenannter Echtzeit treffen, bestehende Prozesse beschleunigen und innerhalb kürzester Zeit auf größte Datenmengen zugreifen. Im heutigen wettbewerbsgetriebenen Geschäftsumfeld ist ein zeitnaher Zugriff auf sämtliche operative Daten entscheidend für den Unternehmenserfolg. Um schnell auf sich ändernde Marktbedingungen reagieren zu können, benötigen Unternehmen einen „Echtzeit-Einblick“ in ihre Geschäftsabläufe. Die Angebote der SAP adressieren dieses Bedürfnis und sind speziell auf die individuellen Anforderungen von KMU zugeschnitten.

Hana

Die Analysefunktionen „powered by Hana“ für B1 basieren auf einer Produktversion von SAP Hana, die speziell im Hinblick auf die Bedürfnisse von KMU entwickelt wurde. Die Lösung, die das operationale Reporting der Software Crystal Reports einschließt, bietet eine einfach zu bedienende Anwendung. Sie richtet sich an Unternehmen, die B1 einsetzen, und wird ausschließlich über den Channel vertrieben. „Mit Analysefunktionen powered by Hana für B1 stehen Kunden interaktive Reports und Ad-hoc-Ana-

lysen schneller als zuvor zur Verfügung“, so Ketan Solanki, Consulting Manager bei Evolution Future Solutions, einem in Australien ansässigen Channel-Partner der SAP. „Mit der Suchfunktion kann innerhalb von Sekunden auf Informationen zugegriffen werden. Zwischen den einzelnen Objekten aus B1 kann navigiert werden, ohne dass der Screen gewechselt werden muss, weil sich alles in einem zentralen Cockpit befindet. Kunden profitieren von einer immens verbesserten Produktivität.“

Hauptantrieb für Analytics-Lösungen

Driver-Rating



Top-Ten-Branchen für Analytics und Big Data

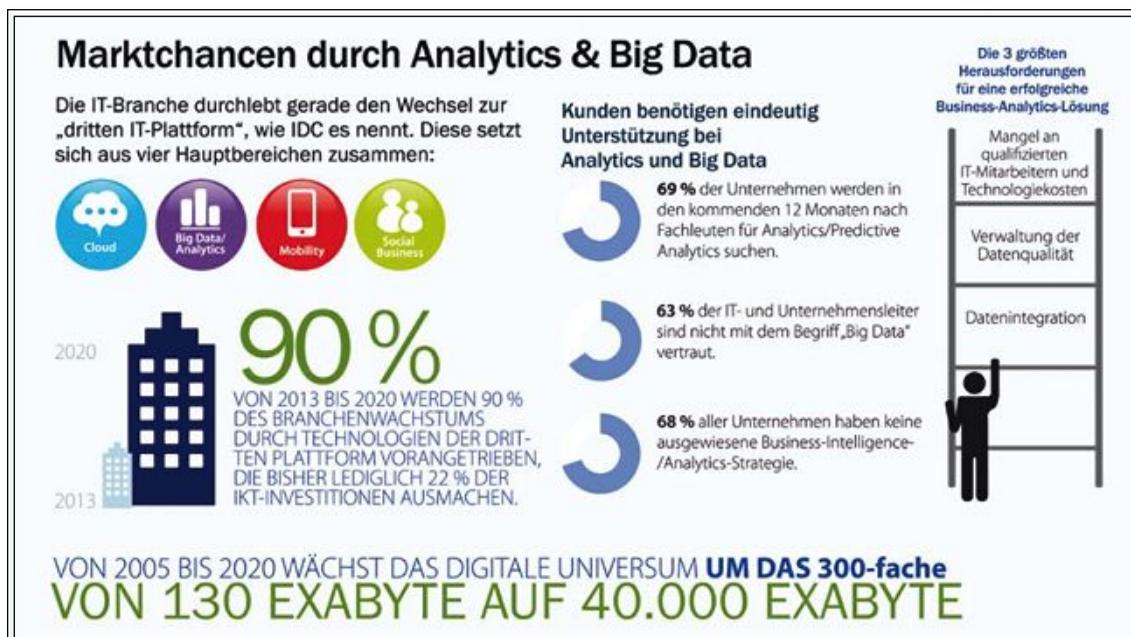
1. Diskrete Fertigung
2. Prozessindustrie
3. Regierung
4. Kommunikation und Medien
5. Bankwesen
6. Dienstleistungsbranche
7. Einzelhandel
8. Gesundheitswesen
9. Versorgungswirtschaft
10. Versicherungen

Analytics und Big Data auf dem Vormarsch

Das Marktforschungsunternehmen IDC zeigt in der Infografik „Worldwide & EMEA Ecosystem. Analytics & Big Data. Wachstumschancen für SAP-Partner“ (Juli 2013) das Umsatzpotenzial von Analytics und Big Data: SAP-Partner könnten demnach 220 Milliarden US-Dollar bis 2017 verdienen. Laut IDC wird das digitale Universum von 130 Exabytes im Jahr 2005 auf 40.000 Exabytes im Jahr 2020 anwachsen. Das Multimilliarden-Geschäftspotenzial für Partner in Bezug auf SAP-Produkte umfasst Reselling, Beratungsdienstleistungen, Hardware sowie zusätzliche Patente und Software, die auf Basis der Analytics-Lösungen von SAP und der Hana-Plattform entwickelt wurden. Dieses Potenzial ergibt sich weltweit, mit einem geschätzten Umsatz von 48 Milliarden US-Dollar für die Region Asien-Pazifik, 70 Milliarden US-Dollar für Europa, den Nahen Osten und Afrika sowie 102 Milliarden US-Dollar für Nord- und Südamerika.



www.sap.de



Der schnelle Weg zu B1 powered by Hana

Mit B1 in Verbindung mit der In-memory-Datenbank Hana können mittelständische Unternehmen vorhandene Daten effizienter nutzen. Analysen in Echtzeit ermöglichen Einblicke in das Geschäft und bilden die Basis für verbesserte Prozesse und Reaktionszeiten. Die Einführung und den Betrieb unterstützen vorkonfigurierte Komplettlösungen – sogenannte Appliances.

Mittelständische Unternehmen ohne eigene IT Abteilungen benötigen in besonderem Maße Lösungen, die sich schnell und einfach einführen und betreiben lassen. Als Hana-Partner der ersten Stunde hat Fujitsu die In-memory-Technologie gemeinsam mit SAP für B1-Kunden nutzbar gemacht. „Um auch kleineren Unternehmen und Organisationen sichere und effiziente IT-Lösungen anzubieten, kooperiert Fujitsu seit jeher mit Partnern. Deshalb sind wir auch gerne als exklusiver Partner der SAP in die Pilotphase eingestiegen. Inzwischen profitieren mehrere Hundert Kunden von der Fujitsu Compact Appliance for SAP Hana“, sagt Wolfgang Hopfes, SAP Solution Manager bei Fujitsu. „Als Vorteil hat sich dabei unsere Zusammenarbeit mit zahlreichen Systemhäusern

erwiesen. So profitieren insbesondere kleine Unternehmen von maßgeschneiderten Lösungen aus einer Hand – inklusive kompetenter Beratung und Support vor Ort.“

Damit Kunden die Funktionalität von Hana voll ausschöpfen können, muss die Server-Infrastruktur eine entsprechende Kapazität und Leistung bringen. Insbesondere das Arbeitsspeichervolumen muss beim In-memory Computing naturgemäß ausreichend dimensioniert sein. Die von SAP validierte Fujitsu Compact Appliance for SAP Hana trägt dem Rechnung. Ein Kunde aus der Kommunikationsbranche, der seine bestehende B1-Lösung mit der Appliance erweitert hat, berichtet zum Beispiel von immensen Vorteilen im täglichen Geschäft: verkürzte Reports in weni-

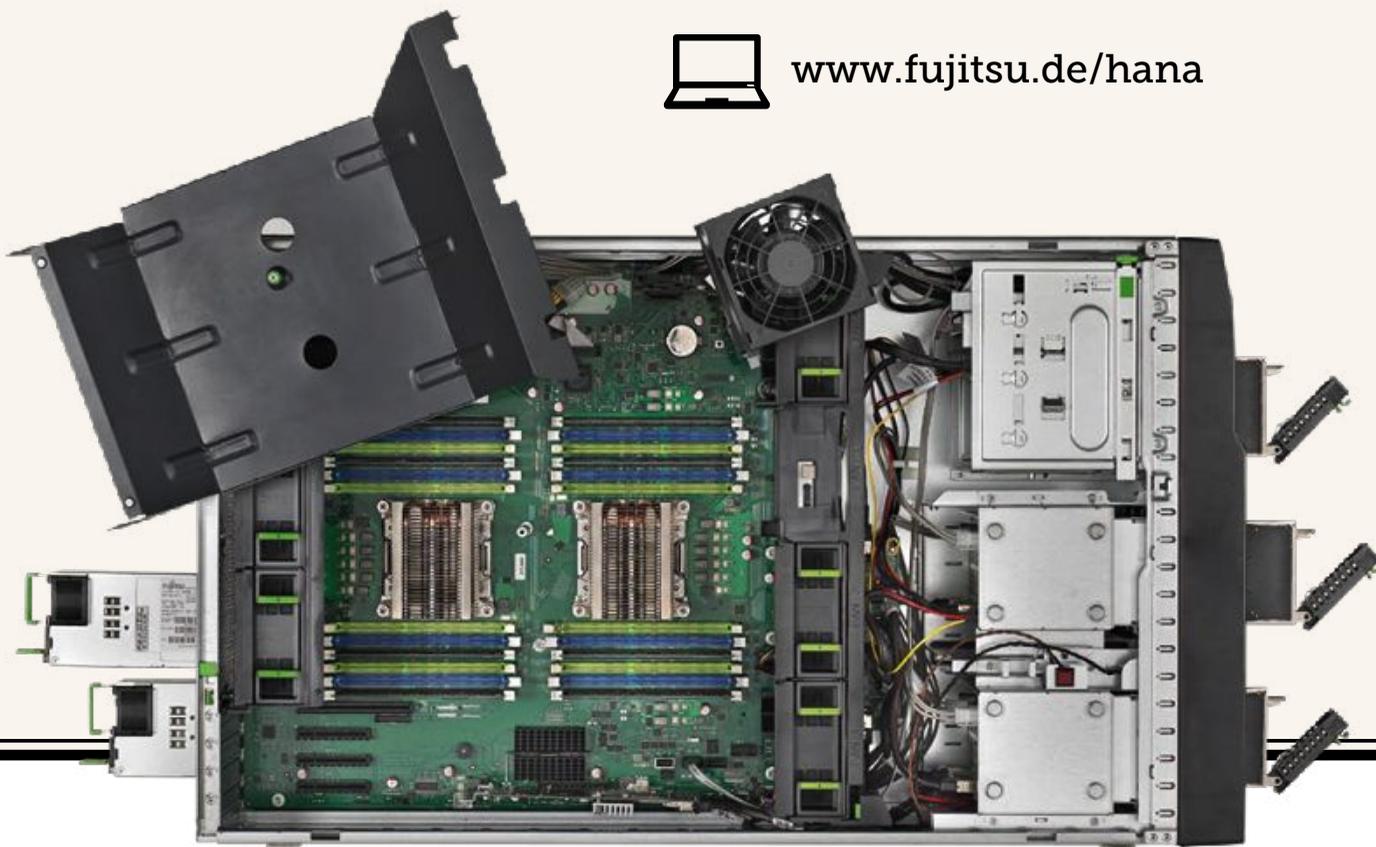
gen Sekunden statt mehreren Minuten; Unabhängigkeit von IT-Experten durch vereinfachte Abfragen für alle Nutzer (ähnlich der Suche mit Google); schnellere Bearbeitungen von Supportanfragen und verbesserte Einhaltung von Service Level Agreements. Zusammenfassend bestätigt dieser Kunde, dass sich seit der Implementierung der Appliance Geschäfts- und Supportprozesse erheblich verbessert haben.

„SAP-Lösungen benötigen immer ein professionelles Hardware Sizing, das sowohl die aktuelle Situation als auch zukünftiges Wachstum berücksichtigt“, weiß Wolfgang Hopfes. „Inzwischen entscheiden sich unsere Kunden auch in kleineren Projekten mehrheitlich für die Modelle mit 128-GB-Hauptspeicher,

denn die Praxis hat gezeigt, dass die vielfältigen Möglichkeiten von Hana schnell zu immer neuen Einsatzszenarien und damit auch zu einem höheren Datenvolumen führen.“ SAP-Systemhauspartner und ihre Kunden profitieren insbesondere von der Sicherheit von Appliances. Deshalb bietet Fujitsu die professionelle Vorinstallation im SAP Staging Center im Augsburger Werk an. So werden die Systeme fehlerfrei und schlüsselfertig angeliefert und können schnell und reibungslos implementiert werden. Das wird auch von SAP-Partnern berichtet, z. B. von Luc van Alphen, Domani Business Solutions, der bestätigt, dass Projekte mit der vorinstallierten Appliance in der Regel in zwei bis drei Tagen komplett beim Kunden implementiert werden können.

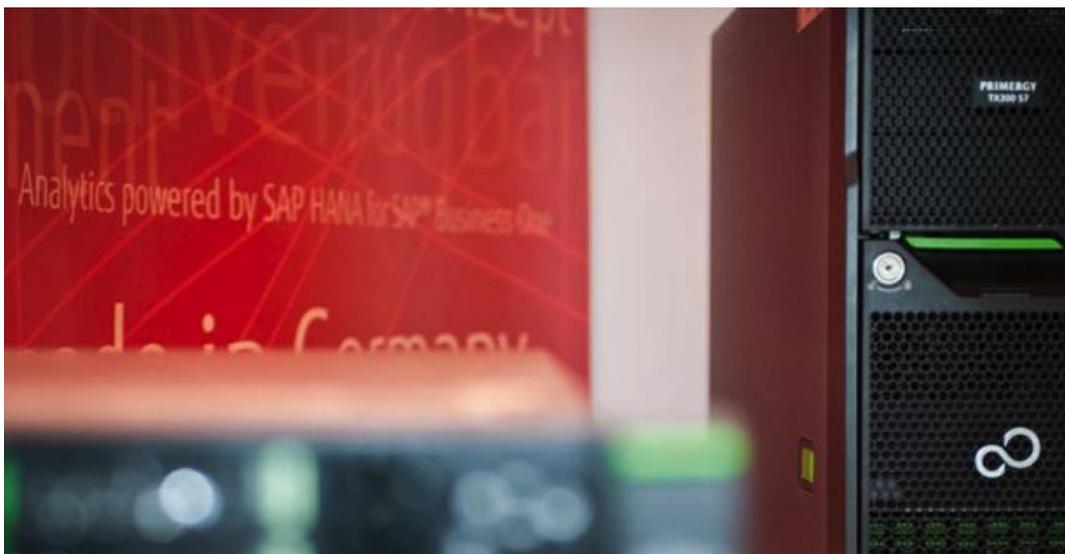


www.fujitsu.de/hana



Big Data – Chancen für den Mittelstand

Das Thema Big Data betrifft mittelständische Unternehmen ebenso wie Großunternehmen, denn gigantische Datenmengen fallen im Internet- und Mobilzeitalter überall an. Mit Hana können sich auch kleinere Unternehmen den Herausforderungen von Big Data erfolgreich stellen. Die Fujitsu Compact Appliance for SAP Hana und die optionalen Installations- und Serviceangebote helfen B1-Partnern und Kunden, die Einführung von Hana individuell und sicher zu gestalten. „Auch kleine Unternehmen sehen sich mit dem Thema Big Data konfrontiert“, sagt Donald Feinberg, Vizepräsident und Analyst bei Gartner. „Big Data bezeichnet nicht nur die reine Menge an Daten, sondern beinhaltet viele verschiedene komplexe Informationen. Auch kleine Unternehmen arbeiten mit Audio-, Video- und Textinhalten sowie Dokumenten. Die Komplexität der zu verarbeitenden Daten ist daher ähnlich hoch wie in großen Unternehmen. Entsprechend müssen auch Lösungen für KMU das Thema Big Data adressieren.“



Nahtlose

Immer mehr SAP-Bestandskunden entscheiden sich dafür, in ihren Niederlassungen SAP Business One (B1) einzusetzen und diese mit dem zentralen ERP zu koppeln. Wichtiges Bindeglied: B1i-Framework.

Es sind nicht nur mittelständische Firmen, sondern auch verstärkt Konzerne, die auf Business One setzen. Zahlreiche Firmen verwenden in der Zentrale ERP 6.0 und in den Niederlassungen B1. Mittlerweile ist B1 in über 40 Landesversionen verfügbar. Zudem wurde in der aktuellen Version (Minor-release 8.82) der Funktionsumfang erheblich erweitert. Die Kombination von ERP 6.0 mit B1 – einer Art „Extended SAP-Umgebung“ – bietet Unternehmen viele Vorteile. Im Wesentlichen stehen drei Funktionsbereiche im Fokus: Erstens sind es automatisierte Übergeben und Änderungen der Artikelstämme sowie bestimmter Preislisten, die zwischen der Mutter und

Integration

den Tochtergesellschaften durchzuführen sind. Zweitens handelt es sich um die automatisierte Erstellung von Intercompany-Belegen, bei denen die Tochter eine Bestellung (in B1) ausführt und die dazugehörige Auftragsbestätigung (in SAP ERP) generiert wird. Wobei die Sachbearbeiter Lieferschein und Ausgangsrechnung im zentralen ERP ERP erstellen und Eingangsrechnungen (Wareneingangsrechnungen) in B1 der Tochter erzeugt werden. Drittens kommt die automatisierte Übergabe von Monatsberichten der Tochtergesellschaften an das Konzerncontrolling in konsolidierbarer Form hinzu. Je nach Einsatzfall können weitere Erfordernisse auftauchen. Dazu zählen die Verteilung und Aktualisierung von Stück-

listen an beziehungsweise bei den Tochtergesellschaften sowie die Rückmeldung von CRM-Daten an die Mutter oder die Verteilung von Kundendaten an Niederlassungen.

B1iF anstelle von B1iSN

Ab der Version 8.81 steht für die genannten Anforderungen als Werkzeug beziehungsweise als strategische Plattform das B1i Integration Framework, kurz B1iF, zur Verfügung. Dieses wird ohne weitere Lizenzkosten mit B1 bereitgestellt. Was verbirgt sich jedoch hinter B1iF? Grundsätzlich lassen sich damit Daten aus B1 an externe Systeme transferieren sowie Daten aus externen Systemen in B1 zur

Verfügung stellen. B1iF ermöglicht die Ein- und Anbindung unterschiedlicher Systeme oder Objekte: Mutterkonzerne, Tochtergesellschaften, Lieferanten, Kunden, Office-Systeme, mobile Applikationen oder auch Web-Services mit Cloud-basierten Anwendungen. Das B1i Framework übernimmt auch die Funktion eines Monitors für die aus- und eingehenden Daten sowie das Fehlerhandling. Um die Nutzung von B1iF für die Integration von ERP 6.0 und B1 zu erleichtern, werden von SAP Standardszenarien zur Verfügung gestellt.

Standard-szenarien

Das Standardszenario Master Data Distribution



stößt die Erstellung oder Aktualisierung des Datensatzes von der Firmenzentrale aus an. B1i prüft daraufhin, ob der Datensatz im System der Tochter vorhanden ist. Ist das der Fall, wird ein Aktualisierungsvorgang ausgelöst. Ist der Datensatz nicht existent, wird er neu – unter derselben Nummer wie im System der Mutter – angelegt. Das Szenario Intercompany Purchasing betrifft die Intercompany-Abwicklung. Hierbei können zwei Ausprägungen verwendet werden: Sales from Local Stock, die Lieferung an ein Lager der Niederlassung, und Sales from Central Stock, die Direktlieferung von der Mutter an den Endkunden. Ein weiteres Szenario adressiert die Datenübergabe aus der Finanzbuchhaltung und wird als Financial Consolidation bezeichnet. Mithilfe dieses Szenarios können alle Buchungen einer Tochter an eine Konsolidierungsdatenbank übergeben werden.

Umsetzung in der Praxis

Für die Umsetzung aller Szenarien in der Praxis sind viele Details zu beachten.

So sind bei der Funktionsanforderung „Übergabe des Artikelstamms Mutter an Tochter“ folgende Fragen zu klären: Welche Artikelstämme sind an welche Tochterfirmen zu übergeben? Meist werden nicht alle Produkte eines Konzerns in allen Ländern vertrieben. Dies kann im ERP der Muttergesellschaft eingestellt oder konfiguriert werden. Gibt es Artikelstämme, die in der Hoheit einer Tochterfirma liegen? Wenn ja, sollte dafür ein eigener Nummernkreis gewählt werden, der sich nicht mit den Artikelnummern der Mutter überschneidet. Welche Felder aus dem Artikelstamm der Mutter sind an welche B1-Felder zu übergeben? Dies kann sich durchaus je nach Konfiguration in ERP und je nach den Geschäftsprozessen unterschiedlich darstellen, da das Datenmodell von ERP umfangreicher ist als das B1-Datenmodell. Möglicherweise ist es erforderlich, in B1 sogenannte User defined Fields anzulegen. Welche Felder sind international bestimmt und welche national? Steuerinformationen zum Artikel, wie Anwendung eines ermäßigten oder regulären Steuersatzes im Umsatzsteuerrecht oder spezielle lokale Steuerpflichten wie die „Excise-Tax“ in Indien,

sind in aller Regel in nationaler Hoheit. Ein möglicher Ansatz ist deshalb, die Artikel im Tochtersystem automatisiert mit gewissen sinnvollen Defaults anzulegen.

Wichtige Fragen zum Themenfeld „Inter-company-Belege“ sind folgende: Wer hat die Preishoheit? In der Regel ist dies die Mutterfirma. Die Bestellbestätigung der Mutter wird hier den von der Tochter erwarteten und in der Bestellung übermittelten Preis (im B1) überschreiben. Ein erwarteter Preis einer Tochtergesellschaft und der durch die Mutter bestätigte Preis können mitunter deshalb abweichen, da die Preisbildung im SAP ERP komplexer modelliert sein kann, als das im B1-Standard der Fall ist. Wie wird der Wareneingang modelliert? Ein sinnvolles Verfahren könnte sein, den Wareneingang automatisch im B1 auf ein Transitlager zu buchen, wenn SAP ERP den Lieferschein an die Tochter erstellt. Je nach Einzelfall können auch andere Modellierungen erforderlich sein.

Mehr als Basiswissen notwendig

Für die B1i-Implementierung sind klare Zielvereinbarungen erforderlich. Der Implementierungspartner sollte über Prozess- und Controlling-Kenntnisse sowie über umfangreiche B1-Kenntnisse verfügen. Darüber hinaus ist eine lückenlose Dokumentation erforderlich, die regelmäßig im Verlauf einer Implementierung abzustimmen ist und eine Verbindlichkeit für alle Beteiligten darstellt.



www.versino.de





ebm-papst bindet internationale Niederlassungen mit B1i-Framework an zentrale SAP-ERP-Systeme an

Die ebm-papst-Gruppe verfolgt bei der Konsolidierung ihrer gruppenweiten IT zwei Ansätze:

- Die großen Vertriebsgesellschaften werden in ein einheitliches ERP-6.0-System überführt.
- Für die Anbindung der 40 kleineren Vertriebsgesellschaften vertraut die Unternehmensgruppe auf die durchgängige Lösung B1.

In Verbindung mit den zentralen SAP-Systemen schafft SBO eine unternehmensweite Transparenz und gewährleistet konsistente sowie konsolidierte Daten. Die lokalen B1-Systeme sind mithilfe des B1i-Frameworks an die drei existierenden SAP-ERP-Systeme der Unternehmensgruppe angebunden. Insbesondere die B1i-Anbindung gewährleistet die Übertragung der Artikeldaten an die B1-Systeme sowie die Erstellung der Intercompany-Belege – sowohl in den Szenarien „Sales from Local Stock“ wie „Sales from Central Stock“. Die Artikeldaten und Preise werden differenziert an die einzelnen Standorte übertragen, da verschiedene Standorte verschiedene Sortimente führen.

ebm-papst greift bei den Einführungen respektive Rollouts von B1 auf die Unterstützung des SAP-Gold-Partners Versino zurück. Das B1- Einführungsprojekt in der ebm-papst-Niederlassung Dubai wurde beispielsweise dazu genutzt, um ein standardisiertes Template für weitere B1-Implementierungen zu erstellen. Nachdem in den Niederlassungen in Portugal, Brasilien, Australien, der Schweiz und Dubai SAP Business One implementiert ist, können mithilfe des SAP-B1-Spezialisten Versino auch die weiteren Implementierungen beziehungsweise B1i-Anbindungen realisiert werden.



www.ebmpapst.com
www.versino.de

Betriebssichere Rechenzentren

Wichtig für die Arbeitsprozesse in Unternehmen sind die reibungslose Funktionsweise und geringe Ausfallzeiten von Rechenzentren. Das gilt für den Serverraum in kleinen und mittelständischen Unternehmen wie für Betreiber von Cloud-Diensten mit mehreren Tausend Rechnern.

Bei der Planung und dem Bau von Rechenzentren ist eine ausfallsichere Stromversorgung genauso wichtig wie die Klimatisierung oder der Brandschutz. Konkrete Hilfestellung zu diesen Themen gibt die Neuauflage des Leitfadens „Betriebssicheres Rechenzentrum“ des Hightech-

Verbands Bitkom.

„Schon wenige Stunden Ausfallzeit eines Rechenzentrums pro Jahr können für ein Unternehmen enormen Schaden bedeuten, etwa wenn dadurch die Produktion angehalten werden muss“, sagt Christian Herzog, Bitkom-Experte für Rechenzentren. „Ausfallzeiten von

Rechenzentren zu verhindern ist hochkomplex und erfordert eine umfassende Planung. Das gilt nicht nur für die Server selbst, sondern auch für die Infrastruktur wie Wärmeabfuhr, elektrische Leistung und Klimatisierung.“ Kleine und mittlere Unternehmen erhalten durch den Leitfaden „Betriebssicheres Rechenzentrum“ Unterstützung bei der Planung, Umsetzung und dem Betrieb von Rechenzentren. In einzelnen Kapiteln werden die Anforderungen an ein ausfallsicheres Rechenzentrum beschrieben. Zu den einzelnen Punkten werden praxisnahe Hilfestellungen gegeben, etwa zu den Anforderungen an Löschanlagen oder der ausfallsicheren Energieversorgung. Der Leitfaden kann kostenlos heruntergeladen werden unter www.bitkom.org/de/publikationen/38337_77002.aspx



www.bitkom.org



© Telnov Oleksii, Shutterstock.com

Schub fürs mobile

Der Boom des mobilen Internets geht weiter. Die Nutzerzahlen und das Datenvolumen sind erneut stark angestiegen. Anfang 2013 nutzten fast 34 Millionen Deutsche UMTS und LTE. Noch stärker gestiegen ist das mobil übertragene Datenvolumen. Hier gab es ein Plus von 40 Prozent auf 140 Millionen Gigabyte.

Der Standard LTE (Long Term Evolution) ermöglicht Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 100 Mbit/s. Die derzeit typische Bandbreite liegt zwischen 5 und 20 Mbit/s je Teilnehmer, mit der Weiterentwicklung LTE-Advanced werden 30 bis 180 Mbit/s erreicht. Ende 2012 waren bei den Netzbetreibern rund 1,1 Millionen LTE-Nutzer gemeldet. Laut Breitband-Atlas der Bundesregierung lag die Netzabdeckung von LTE zu diesem Zeitpunkt bei knapp 52 Prozent der Haushalte. Die Zahl der LTE-Basisstationen hatte sich innerhalb des vergangenen Jahres auf 9600 verdreifacht.

Der deutsche Mobilfunkmarkt

In Deutschland gibt es rund 113 Millionen Mobilfunkverträge, fast 1,4 pro Einwohner. Laut einer Bitkom-Umfrage haben 87 Prozent aller Deutschen ab 14 Jahren mindestens ein Handy. Dabei geht der Trend klar zu Smartphones, auch ältere Menschen steigen auf die modernen Geräte um. Aktuell besitzen 40 Prozent aller Bundesbürger ab 14 Jahren ein Smartphone. Vor einem Jahr waren es erst 34 Prozent. In Deutschland werden 2013 laut EITO (European Information Technology

Observatory) rund 28 Millionen Smartphones verkauft, eine Steigerung um 29 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Umsatz legt um ein Viertel auf 8,8 Milliarden Euro zu. Insgesamt werden 34,6 Millionen Handys im Jahr 2013 abgesetzt. Das ist ein Plus von 20 Prozent. Der Boom bei Smartphones und Tablets sowie der Trend zu UMTS und LTE treiben das Wachstum bei den mobilen Datendiensten. So wird der Markt für mobiles Internet bald das mobile Telefonieren als wichtigsten Umsatzbringer für deutsche Telekommunikationsanbieter ablösen. Das Geschäft mit mobilen Datendiensten legt seit 2009 zweistellig

Breitband

zu, in diesem Jahr voraussichtlich um zehn Prozent auf 9,4 Milliarden Euro. Hingegen geht seit 2006 der Umsatz mit Handygesprächen zurück, in diesem Jahr um sieben Prozent auf 11,9 Milliarden Euro. Gründe für die sinkenden Umsätze bei den Sprachdiensten sind zusätzlich zum Wettbewerb auch die staatlichen Eingriffe in die Preisbildung der Anbieter. Ende 2012 wurden die gesetzlich regulierten Gebühren für die Weiterleitung von Handygesprächen erneut halbiert.



www.bitkom.org

Datenquelle und Methodik der Studie:

Zur Verbreitung von Handys und Smartphones hat das Meinungsforschungsinstitut Aris im Auftrag des Bitkom im Mai 2013 1004 Personen ab 14 Jahren in Deutschland befragt. Basis der Angaben zu den UMTS- und LTE-Nutzern sowie den mobil übertragenen Datenvolumina ist die Bundesnetzagentur.





In der nächsten Ausgabe:



Industrie 4.0

Offenbar wissen nur 31,5 Prozent der mittelständischen Fertiger, was sich hinter dem Begriff Industrie 4.0 verbirgt. Das ist eines der Resultate des Business Performance Index (BPI) Fertigungsindustrie Mittelstand 2013 DACH, der vom Analystenhaus Techconsult veröffentlicht worden ist. Das BusIness Magazin fragt SAP-Partner nach ihrer Meinung.



MS-SQL oder SAP Hana?

Traditionell läuft B1 auf einer Microsoft-Plattform, Windows- und SQL-Server. Mit Microsoft Windows und Office kennen sich die B1-Anwender aus. Hana und Linux sind neu in der Community – vielleicht langfristig die bessere Wahl? Das BusIness Magazin befragt Experten und zeigt, was der MS-SQL-Server und die Kombination Windows und Hana alles kann.



Remote Support Plattform

Auch wenn B1 über weite Strecken einfach und komfortabel zu bedienen ist, die Ausnahme bestätigt die Regel – und dann ist schnelle Hilfe vom B1-Partner gefragt. SAP präsentierte für die erste Hilfe die Remote Support Plattform (RSP). Das BusIness Magazin beschreibt das Angebot und interviewt ausgewählte B1-Partner zu RSP.

B1-Rätsellösung von Seite 10:

S	W	E	B	M		
Q		I		I	C	
L	I	N	U	X	C	L
		D			R	I
S	B	O	R	O	N	E
N	W	S	S		N	
A	S	U	P	P	O	R
B	1				F	
E		R	E	L	A	T

Die Ausgabe März/April 2014 des BusIness Magazins erscheint am Montag, 3. März

Herausgeber:
B4Bmedia.net AG, 80335 München, Dachauer Str. 17, Tel: +49(0)89/210284-0, www.b4bmedia.net & www.b1mag.de

Chefredakteur:
Peter M. Färbinger (v.i.S.d.P.), DW 21, pmf@b1mag.de

Chef vom Dienst (CvD):
Andrea Niederfriniger, DW 20, andrea.niederfriniger@b1mag.de

Marketing & Anzeigenverkauf:
Carolin Meinhold, DW 23, carolin.meinhold@b1mag.de;
Olga Novik, DW 27, olga.novik@b1mag.de, Eva Winter (Assistentin), DW 26, eva.winter@b1mag.de

Produktionsleitung und Art Direction:
Sebastian Müller, DW 25, sebastian.mueller@b1mag.de

Assistenz Grafik:
Jasmin Tarhuni

Lektorat/Korrektorat:
Mattias Feldner, mattias@feldner.cc
Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at

Druck: alpha print medien AG
Kleyerstraße 3, 64295 Darmstadt,

Mediadaten 2014 ab Ende Oktober:
PDF-Download auf www.b1mag.de

geplante Erscheinungsweise 2014:
zweimonatlich, sechs Ausgaben pro Jahr

Verkaufspreis:
8,50 Euro inkl. USt. und Versand

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

Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation: Brigitte Enzinger, DW 22, brigitte.enzinger@b1mag.de

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:
Walter Stöllinger (Vorsitzender), Prof. Wolfgang Mathera, Michael Kramer

Druckauflage 2013: 5000 Stück in Deutschland, Österreich, der Schweiz

Web, Tablet und Smartphone:
Adobe PDF, Apple iOS und Google Android über keosk.de oder Keosk-App

© Copyright 2013 by B4Bmedia.net AG. BusIness ist das unabhängige Community-Magazin für die SAP-B1-Szene in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des BusIness Magazins ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Das BusIness Magazin erscheint unabhängig von der SAP AG oder sonstigen SAP-Anwendergruppen. SAP AG und DSAG e. V. sind weder der Herausgeber noch presserechtlich dafür verantwortlich. 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.

Schaffen Sie sich Wettbewerbsvorteile durch die nahtlose Anbindung Ihres Webshops an SAP® Business ONE.

Richtig eingesetzt stellt das Internet einen effektiven und stetig wachsenden Vertriebskanal für alle Branchen dar. Eine der größten Herausforderungen beim Aufbau einer E-Commerce Lösung stellt die Anbindung des Webshops an SAP® Business One dar.

Die SRB Software & Consulting hat diese Herausforderung erfolgreich gemeistert und eine entsprechende Lösung entwickelt - die SRB Middleware.

MIDDLEWARE
Schnittstelle zur asynchronen Datenübertragung

GETRENNTE SOFTWARE
unabhängig von ERP und Shopsystemen

BASIS OPEN SOURCE
Spring Framework, JBoss

DATENMANAGEMENT
Konsolidierung und Aufbereitung

PROTOKOLLIERUNG / BATCHJOBS
manuell oder zeitgesteuert

ASYNCHRONE DATENÜBERTRAGUNG

- ▶ Partnerstammdaten / Lieferadressen
- ▶ Artikelstammdaten / Artikelbilder
- ▶ Kunden- und Artikelgruppen in beliebigen Hierarchien
- ▶ Zusätzliche Dateien (Datenblätter, etc.)
- ▶ Standardpreise, Rabatte, Sonderpreise
- ▶ Bestellungen / Abgleich Bestellstatus
- ▶ Rechnungen und Lieferscheine

FLEXIBLE ANBINDUNG

Der modulare Aufbau ermöglicht die Anbindung verschiedenster Shopsysteme (Magento, Gambio etc.). Um bestmögliche Funktionalität und Anwenderfreundlichkeit zu gewährleisten, wurde beispielsweise die OpenSource Shoplösung xt.commerce intern weiterentwickelt und modifiziert. Standardisierte Schnittstellen ermöglichen sowohl die Integration externer Dienstleister wie z.Bsp. Versand- oder Bezahlsysteme als auch die Anbindung an Mobile Apps und CRM Systeme. Auch Multi-Shop und Multi-ERP Lösungen lassen sich so realisieren.

PRAXISERPROBTE KOMPLETTLÖSUNG

Unternehmen verschiedenster Größen aus unterschiedlichen Branchen setzen die SRB MIDDLEWARE bereits erfolgreich ein:

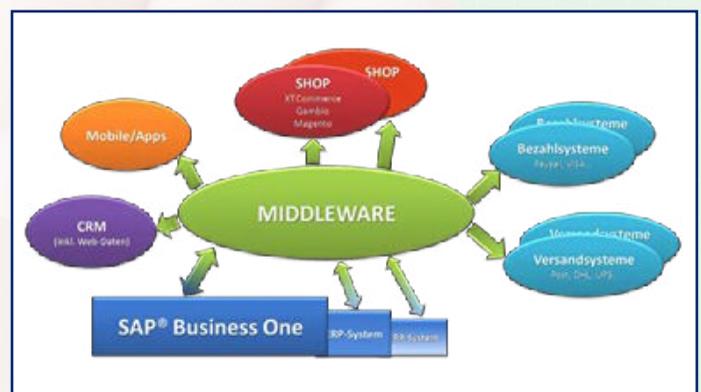
- ▶ Polysan
- ▶ ARCTIC CAT
- ▶ FIAI
- ▶ Metapaper
- ▶ MPW
- ▶ ...

Die Integration bestehender Lösungen zu einem Gesamtkonzept und die dabei umgesetzten funktionellen Optimierungen ermöglichen unseren Kunden ein umfassendes und kundenspezifisches Shopangebot verbunden mit einer professionellen internen Abwicklung.

ANFORDERUNGEN

Im Zuge bisheriger Projekte wurden unter anderem folgende individuellen Anforderungen umgesetzt:

- ▶ Anbindung an SAP® Business ONE
- ▶ Anbindung an Semiramis
- ▶ Anbindung externer Datenquellen wie z.Bsp. Access
- ▶ Abbildung individueller, flexibler Preisfindungslogiken
- ▶ Datenaustausch mit externen Systemen
- ▶ Datenmigration aus verschiedensten Quellen
- ▶ Modulare Erweiterungen für Shopsysteme
- ▶ Individuelle Bestell- und Registrierungsprozesse
- ▶ Einbinden von Webshops in bestehende Weblösung



WARUM SRB SOFTWARE & CONSULTING

- International tätiges Beratungs & Softwareunternehmen mit Standorten in Österreich, Deutschland, Schweiz und Ungarn
- SAP Business One, SAP R/3, E-Commerce & Weblösungen
- Lösungen für den Handel, Fertigung und Dienstleistung
- Fokus Mittelstand: Wir sprechen Ihre Sprache
- Erfahrenes Team mit langjähriger, internationaler Erfahrung
- Ca. 60 Mitarbeiter, 9 Mio. EUR Umsatz
- Großes Know-how in der Projektleitung und Beratung

SRB Software & Consulting GmbH

Eibergstraße 5/1
A-6330 Kufstein

T +43 (0) 5372 611 23
F +43 (0) 5372 611 23 410

Bretonischer Ring 18
D-85630 Grasbrunn

T +49 (0)89 2306 9689-0
F +49 (0)89 9982 9968-21

E office@srb-consult.com
W www.srb-consult.com

Big Data - Chancen für den Mittelstand

Fujitsu Compact Appliance for SAP HANA®



SAP Business One® und SAP HANA® machen Big Data ganz einfach

Das Thema Big Data betrifft mittelständische Unternehmen ebenso wie Großunternehmen, denn gigantische Datenmengen fallen im Internet- und Mobilzeitalter überall an. Mit SAP HANA können sich auch kleinere Unternehmen jetzt den Herausforderungen von Big Data erfolgreich stellen. Die Fujitsu Compact Appliance for SAP HANA und die optionalen Installations- und Serviceangebote helfen SAP Business One Anwendern, die Einführung von SAP HANA individuell und sicher zu gestalten. So können Sie SAP HANA in kürzester Zeit produktiv einsetzen, große Datenmengen schneller verarbeiten und analysieren und damit ihre Flexibilität und Wettbewerbsfähigkeit steigern.

Informieren Sie sich jetzt – wir beraten Sie gerne.

www.fujitsu.com/de/hana

shaping tomorrow with you