

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



ab Seite 103

Mobile Welt

Schnell, intuitiv, bunt: Heute dreht sich alles um schicke Smartphones und leistungsfähige Tablets. Mobile Computing entwickelt sich zur wahren Herausforderung. Stefan Eller und Johannes Lang von Smart Enterprise Solutions über den Arbeitsplatz der Zukunft. Seite 60



OEM-HW von SAP
Seite 22

Hana Partner Race
Seite 36

Adieu Fujitsu
Seite 78

CeBIT 2013
Seite 26

10. cuAcademy

Dokumentenmanagement
Vertragsmanagement
Lizenzmanagement
SAP-integriert

Das Fachforum am
24. und 25. April 2013
in Hamburg

Erfahrungsberichte u.a. von Dr. Oetker,
SCHWENK Zement, SPORTFIVE,
Universitätsmedizin Mainz



www.cuag.de/cuacademy

Mehr im Heft



So sieht echte IT-Kontrolle aus

Revolutionieren Sie das Management Ihrer IT-Umgebung mit der VMware vCenter™ Operations Management™ Suite.

Ihre dynamische virtualisierte Infrastruktur stellt Sie vor Herausforderungen, denen herkömmliche Management-Tools nicht gewachsen sind. Wildwuchs virtueller Maschinen kann schnell zu niedrigen Konsolidierungsverhältnissen und Konfigurationsabweichungen führen. Dadurch sinkt die Kosteneffizienz und die Sicherheits- sowie Compliance-Risiken steigen.

Mit den Lösungen des Marktführers VMware für automatisiertes Performance-, Kapazitäts- und Konfigurationsmanagement, haben Sie jedoch alles im Griff.

Profitieren Sie von echter Kontrolle. Weitere Informationen finden Sie unter www.vmware.com/go/possibilities/de

Nutzen Sie die Möglichkeiten.

vmware®



Peter M. Färbinger

Von Hardware bis wolkig: Findet SAP einen Weg in die Zukunft?

Baustellen in Walldorf

Es lässt sich kaum gegen SAP argumentieren: Die Bilanz ist ordentlich, der Aktienkurs zufriedenstellend und die Innovation ist zurück in Walldorf. Wo Licht ist, ist auch Schatten – und niemand kümmert sich um die Walldorfer Baustellen.

Der Erfolg sei ihm vergönnt! SAP Chief Technology Officer Vishal Sikka ist glücklich und erfolgreich mit seinem „little girl“ Hana. Soeben hat Hana die Business-Suite-7-Reifeprüfung geschafft und das beginnende Jahr verspricht noch viele Sensationen: Auf der SAP TechEd 2012 in Las Vegas hat Sikka einen IBM-Hana-Server mit 250 Knoten angekündigt. Zur Sapphire in Orlando, USA, soll es wahrscheinlich so weit sein – angesichts der Tatsache, dass noch nicht einmal die existierende 100-Knoten-Maschine von IBM in Palo Alto fehlerfrei läuft, ist es eine mutige Ansage. Auch Hana auf IBM Power soll kommen und es gibt eine eigene SAP-Hardware für Hana (siehe Seite 22). Warum sich SAP momentan gedrängt fühlt, einen Weltrekord nach dem anderen zu brechen, statt für die geduligen Bestandskunden nachhaltige Basisarbeit zu machen, ist vielen Mitgliedern der SAP-Community ein Rätsel.

Es gibt Probleme in Walldorf: Völlig vernachlässigt hat der Chief Technology Officer die technologische Konsolidierung des Mobile Computing. Experten zählen mittlerweile bis zu 20 verschiedene Verfahren und Techniken, um Mobile Computing in seiner ganzen Vielfalt im SAP-Bereich zu implementieren. Der Wildwuchs wurde durch die Übernahme von Sybase und die Verabschiedung des Sybase-Chefs John Chen nicht besser. Die Sikka-Truppe bekommt das Mobile Computing nicht in den Griff, zahlreiche SAP-Partner machen es mit eigenen Lösungen wesentlich besser. Wenn Sikka dieses Jahr nicht eine Lösung für das Chaos findet, dann droht ihm beim Mobile Computing sein erstes Waterloo.

Cloud Computing: Im SAP-Vorstand gibt es zwei Verantwortliche für das Thema. Vishal Sikka sollte mit seiner Truppe die technische Basis garantieren, während Ex-SuccessFactors-Chef Lars Dalgaard das Konzeptionelle und die Vermarktung handhaben müsste. Offensichtlich gefallen sich beide im Nichtstun. Letzter zweifelhafter Akt von Sikka war das Customizing von Hana für die Amazon-Cloud. Seitdem gibt es eine Art HanaDB und Hana-Studio aus der Wolke (AWS, Amazon Web Services), aber ohne Service und Support durch Amazon oder SAP (hierzu muss man das Kleingedruckte des Amazon-Vertrags lesen). Von Lars Dalgaard hört und sieht man wenig. Die einst schillernde Figur des dänischen Entrepreneurs aus dem Silicon Valley ist als SAP-Vorstand erstaunlich ruhig. Klare Aussagen zur Zukunft von Business ByDesign fehlen ebenso wie eine nachhaltige Cloud-Computing-Roadmap. Hin und wieder gibt es aus Walldorf kleinere Erfolgsgeschichten und

in Nischen finden sich auch gute SAP-Cloud-Computing-Lösungen. Aber das große Bild für die Bestandskunden fehlt und letztendlich macht das Thema Cloud Computing den Eindruck einer großen Baustelle, die zum Stillstand gekommen ist.

Merkmal der Hana-Roadmap: chaotisch und nicht synchron. Rein technologisch betrachtet ist die Arbeit von Professor Hasso Plattner und CTO Vishal Sikka über jeden Zweifel erhaben, aber SAP-Bestandskunden denken mehrdimensional: Was ist mit den organisatorischen, finanziellen und betriebswirtschaftlichen Aspekten von Hana? Vor zwei Jahren verteilte SAP ein White Paper mit einer Vision 2020 und der dazupassenden Hana-Roadmap. Wer dieses Papier damals ernst nahm und seine Planung darauf aufbaute, macht heute eine schlechte Figur. Was als Entwicklung und Arbeitspapier für die kommenden Jahre angelegt war, wurde am 10. Januar dieses Jahres über Nacht präsentiert: Business Suite powered by Hana. Gratulation an die Entwickler und Techniker – aber an den Worten von Co-CEO Jim Hagemann Snabe war das Chaos deutlich spürbar: Business Suite auf Hana bedeutet für ihn das Ende des Festplattenlebenszyklus. Was bedeutet das für die SAP-Produkte Sybase ASE und IQ? Co-CEO Bill McDermott ließ sich auf der Veranstaltung erst gar nicht blicken. Wenn Business Suite auf Hana die nachhaltige Trendwende bei SAP sein soll, wie Snabe meint, wo war dann am 10. Januar der Rest des SAP-Vorstands, um dies geschlossen unter Beweis zu stellen? Auch Lars Dalgaard glänzte wieder durch Abwesenheit. Eine epochale Produktankündigung schaut bei einer existierenden Doppelspitze anders aus. Die SAP-Community sei gewarnt, hinter den funkelnden Diamanten verbergen sich in Walldorf schwarze Löcher: Afaia und Sybase Unwired Platform (SUP), IBM-OEM-Hana-Hardware von SAP, Abkündigung von MaxDB, Sybase ASE/IQ, Diskussion über Rabatte für die Pflegegebühr, Rechtsstreit um „gebrauchte“ Lizenzen, Cloud Computing und Lars Dalgaard, Zukunft von Business ByDesign etc.

 Peter M. Färbinger
 Chefredakteur



Hausmitteilung: Eine Frage des Alters?

In den vergangenen Monaten wurde an dieser Stelle oft und gerne über die fehlende Bildsprache in der Informatik und die mangelhafte visuelle Aufbereitung von Artikeln und Themen gesprochen. Es wurde darüber geschimpft, dass Bilder und Symbole in der Informatik stets zu kurz kommen oder, noch schlimmer, lieb- und sinnlos aneinandergereiht werden. Es wurde sogar die waghalsige These aufgestellt, dass die Informatik nicht in der Lage sei, ihre Themen optisch ansprechend zu gestalten. Stopp! Das reicht! Lassen wir die Kirche doch bitte im Dorf. Denn woher soll die Informatik das Wissen dafür haben? Sie ist eine junge Wissenschaft. Der Begriff kam erstmals 1957 auf. Den ersten Studiengang im deutschsprachigen Raum gab es zehn Jahre später an der TU München („Informationsverarbeitung“). Ebenfalls 1967 bot die TU Dresden ein Informatik-Wahlfach an („Maschinelle Rechenleistung“). Und 1969 führte die DDR ein Informatik-Vollstudium ein. Vorreiter in diesem Gebiet war allerdings die Universität Karlsruhe. Sie bot im Wintersemester 1969/70 ein Vollstudium Informatik an, brachte 1971 Deutschlands erste Diplominformatiker hervor und gründete 1972 die erste Informatik-Fakultät.

Das alles geschah vor nicht einmal 40 Jahren. Im Vergleich zu anderen Wissenschaften steckt die Informatik also noch in ihren Kinderschuhen. Sie ist jung, ungestüm und wild, sie ist wissbegierig, will alles und das möglichst auf einmal. Die Innovation von morgen ist heute schon alt und die nächste Generation ist längst überholt. Wie sollen da Bilder und Symbole mithalten? Vor allem Symbole, die über Jahrhunderte und Jahrtausende erst Bedeutung erhalten? Natürlich würde eine einheitliche, universale, standardisierte visuelle Kommunikation die Arbeit von Journalisten, Redakteuren, Print- und Onlinemagazinen erleichtern. Eine solche Kommunikation würde auch Vertrautheit mit dem jeweiligen Unternehmen

herstellen, der Wiedererkennungswert der Produkte wäre enorm. Vom Mehrwert ganz zu schweigen. Doch sind IT-Unternehmen heute schon so weit? Andere Wissenschaften haben es da einfacher. Auch andere Branchen tun sich mit Vermarktung und Werbung leichter als die Informatik. Oder haben Sie schon mal ein Werbeplakat der SAP gesehen, auf dem eine junge Frau im Bikini einen Hana-Server einschäumt? Wohl kaum. Abgesehen vom sexistischen Unterton einer solchen Werbeaktion ist ein Hana-Server weder innen noch außen so ansprechend wie ein Sportwagen.

Klar, nun werden viele Unternehmen sagen, wir haben doch ein Logo. Ein Logo in den Unternehmensfarben, das im besten Fall auch noch eine Geschichte erzählt, ist großartig, aber nur der erste Schritt. Corporate Design ist noch besser, auch das schafft Wiedererkennung und Vertrautheit. Aber das ist noch nicht genug. Unternehmen müssen sich mit den Fragen auseinandersetzen: Wie wecke ich das größte Begehren nach meinem Produkt? Was wollen die Kunden, was brauchen sie? Natürlich sind auch Zeitungen und Magazine gefordert. Denn Leser wollen heute möglichst interaktiv unterhalten werden. Ein seitenlanger Text und ein halbwegs ansprechendes Bild war gestern. Heute gilt: Videos, Demos, Grafiken. Für uns als Magazin ebenso wie für Unternehmen aller Branchen. Die richtige Darstellungsform zu finden ist nicht einfach. Vor allem, wenn man ein spezifisches Thema behandelt. So sehen wir uns Monat für Monat mit der Frage konfrontiert: Wie illustrieren wir Hana? NetWeaver? Business ByDesign? Den Solution Manager? Dass Vishal Sikka einst Hana als „sein kleines Mädchen“ titulierte, ist dabei nur bedingt hilfreich. Auch die SAP hat darauf noch keine Antworten gefunden. Doch das soll ihr verziehen sein, denn schließlich ist sie kaum älter als die Informationswissenschaft. (amn)

E-3 Impressum



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):

Andrea Niederfriniger (amn)
Tel.: +49(0)89/210284-20
andrea.niederfriniger@b4bmedia.net

Marketing & Anzeigenverkauf:

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

Annemarie Trattner

Tel.: +49(0)89/210284-29
annemarie.trattner@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 2012: 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 2012 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.



iPad Plus



iPad Plus



iPad Plus



iPad Plus

iPad Plus: Das E-3 Magazin gibt es als digitale Version auf dem Apple iPhone und iPad. Die dazugehörige kostenfreie Reader App findet sich im iTunes App Store. Jede E-3 Ausgabe für das iPhone/iPad wird mit Multimedia-Inhalten angereichert. Diese werden als iPad-Mehrwert gekennzeichnet (v.l.n.r.): Web-Link, Bildergalerie, Video, PDF.



E-3 Coverstory: Mobile Welt

Mobile Computing, das sind schicke Smartphones und leistungsstarke Tablets. Schnell, intuitiv und bunt sollen sie sein. SAP-Partner Smart Enterprise Solutions hat die neue Herausforderung am Arbeitsplatz bravourös gemeistert.

■ ■ ■ ab Seite 60

Shareconomy:

Die CeBIT 2013 strahlt mit neuem Motto und Polen als Partnerland.

■ ■ ■ Seite 26



Frau gegen Mann:
Warum in Deutschland nur 13 Prozent der Führungskräfte weiblich sind.
■ ■ ■ Seite 56



Transparente Lizenzinvestition:
Wo lauern Gefahren und welche Methoden versprechen Erfolg?
■ ■ ■ Seite 84

Virtualisierung:

Hana auf virtualisierter VMware-Infrastruktur für Entwicklungssysteme.
■ ■ ■ Seite 92



INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Baustellen in Walldorf
- 04 Hausmitteilung:
Eine Frage des Alters?
- 11 Monatskarikatur:
22 mobile Waschprogramme
- 12 Das aktuelle Stichwort: Jetzt geht's los
- 16 no/name: Business Suite Powered by Hana & IBM Power
- 20 Vision. Strategy. Results:
BS7 auf Hana: Irgendwo zwischen R/4 und Enhancement Package
- 102 Linux-Kommentar:
Bedenken – Welche Bedenken?
- 115 www.e3community.info
- 127 Satire Das Letzte: Diskbuster
- 128 Rätselhaftes aus der Community
- 129 Vorschau
- 130 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 17 Skeptiker ade
- 18 Indische IT in Europa wird erwachsen
- 19 cuAcademy: Wissen, Erfahrungen Trends
- 20 Jenseits von Content Management
- 22 Kommentar: Der weiße Ritter
- 24 Buchtipps für März
- 26 **CeBIT 2013**

- 32 HP virtualisiert Hana
- 33 Lang lebe der CIO
- 34 Im Dienste Ihrer Majestät
- 36 **SAP Hana Partner Race:
Vom Konzept bis zur Marktreife**
- 44 Community Short Facts
- 48 Smart Data: Wissen ist Macht

PERSONAL

- 50 Menschen im März
- 52 Zäher Jahresauftakt
- 53 Ausgezeichnete Arbeitgeber
- 54 Wissen lohnt
- 56 Frau gegen Mann
- 58 Mit SAP hoch hinaus
- 59 Neue Kleider für SAP

COVERSTORY

- 60 Mobile Welt
- 65 Jung, frisch, dynamisch, sucht
- 66 Schöne neue Zukunft
- 67 Smarte Plattformen
- 69 Prozessintegration mal einfach
- 70 Alles aus einem Guss
- 71 Die User-Experience-Strategie der SAP
- 73 Kommentar: Ein ganz normaler Tag

WIRTSCHAFT

- 74 Überzeugen oder kaufen
- 75 Der Traum von der Milliardengrenze

- 76 Verschenkte Schätze
- 78 Kommentar: Fujitsu: um, ab und aus

MANAGEMENT

- 80 Geklonte Software
- 82 Logische Einheit
- 84 Transparente Lizenzinvestition
- 88 Kommentar: Am Markt ist noch Platz
- 89 Standardprozess System Copying
- 90 Wenn der Postmann nie klingelt

INFRASTRUKTUR

- 92 Zukunftssicher
- 95 Die Performance muss stimmen
- 96 Vorsprung durch bessere Analysen
- 98 Schnell und ohne Risiko
- 100 Der Kunde ist König

EXTRA

- 104 Smarte Lösungen für mobilen Service
- 105 Erfolgreicher Einsatz: Nölle + Nordhorn GmbH setzt auf mobile Anwendung für SAP der init.all GmbH
- 106 Mobility Trends – Unternehmen setzen auf Sicherheit
- 110 Mobile Strategy Advisory Services – von den Besten
- 112 Die Netzabdeckung ist besser als die Straßen

Safer Internet Day: HPI nennt fünf Grundregeln für sichere Passwörter

M2.AweVWG!

Aus Anlass des Safer Internet Day am 5. Februar 2013 hat das Hasso-Plattner-Institut (HPI) zu mehr Sorgfalt bei der Wahl von Passwörtern aufgerufen.

Rund 30 Prozent der Internetnutzer suchen sich eine Folge von sechs oder weniger Zeichen aus, sagt Christoph Meinel, Professor für Internet-Technologien und -Systeme und Direktor des Instituts. Das reiche für einen sicheren Zugangsschutz nicht aus. Laut Studien griffen 60 Prozent lediglich auf eine begrenzte Auswahl von Buchstaben und Zahlen zurück, so der Wissenschaftler. Die meistverwendeten Passwörter sind demnach die Ziffernfolgen 123456789. Hacker können einen solch schwachen Zugangsschutz mit automatisierten Methoden innerhalb einer Sekunde knacken und bräuchten dafür im Durchschnitt nur gut 100 Versuche, so Meinel. „Leider zeigen internationale Untersuchungen, dass die Passwort-Praxis sich in den vergangenen beiden Jahrzehnten kaum verbessert hat.“ Nach wie vor wähle rund die Hälfte der Internetnutzer dasselbe oder ein ähnliches Passwort für sämtliche Seiten, die ein Log-in erfordern. In der Ausbildung der IT-Ingenieurstudenden bringt das Institut den Studierenden bei, konsequent fünf Grundregeln für sichere, starke Passwörter zu beachten:

1. Niemals den Nutzernamen, den tatsächlichen Namen, den Geburtsdatum oder andere Informationen, die mit der eigenen Person oder dem genutzten Konto zusammenhängen, als Passwort verwenden
2. Begriffe vermeiden, die aus einem Wörterbuch stammen (könnten)
3. Mindestens vier Arten von Schreibweisen verwenden, also groß/klein, Buchstaben, Nummern und Sonderzeichen
4. Dem Passwort eine Länge von mindestens acht Zeichen geben
5. Niemals dasselbe Passwort für alle Konten verwenden

Um ein Passwort zu finden, das man sich leicht merken kann, solle man sich einen Satz ausdenken, der Wörter, Zahlen und Zeichensetzung enthalte. Als Beispiel wählt Meinel den Satz „Mein zweites Auto war ein VW Golf!“. Nehme man den ersten Buchstaben eines jeden Worts, die Zahl und das Satzzeichen und schreibe dies hintereinander auf, ergebe sich aus diesem Merksatz das Passwort „M2.AweVWG!“. „Dieses Verfahren ergibt ein sicheres Passwort, an das man sich mithilfe des Merksatzes so lange leicht erinnern kann, bis man es schließlich auswendig beherrscht“, betont Meinel. Wenn man für verschiedene Konten verschiedene Passwörter nutze, könne man sich ruhig schriftliche Notizen machen und diese ins Portemonnaie stecken. „Aber statt des Passworts sollte man den Merksatz aufschreiben oder – noch besser – einen Hinweis, der an den Merksatz erinnert.“

arcplan

arcplan – BI & Planung
Einfach und Schnell

www.arcplan.de It simply works™

www.hpi.uni-potsdam.de

Grundregeln für sichere Passwörter

TIPP
Passwort aus einfachem Merksatz ableiten
Aus *Mein zweites Auto war ein VW Golf!* wird **M2.AweVWG!**

Niemals:

- Nutzernamen, echten Namen, Geburtsdatum oder personen- und kontenbezogene Informationen einbeziehen
- dasselbe Passwort für alle Konten verwenden

Vermeiden:

- Begriffe aus dem Wörterbuch

Mindestens:

- acht Zeichen Länge
- vier Arten von Schreibweisen kombinieren: 1 - groß, klein; 2 - Buchstaben, 3 - Zahlen, 4 - Sonderzeichen wie !@#%&*,+.

Quelle: Hasso-Plattner-Institut für Softwaresystemstechnik (HPI), Potsdam

Rund die Hälfte der Internetnutzer verwenden noch immer leicht knackbare Passwörter.

Programmierkurs statt Praktikum

Praktika sind beliebt, sie dienen dazu, einen Einblick in die Möglichkeiten der Arbeitswelt zu erhaschen. Nicht immer aber sind sie zielführend. Pikon bietet dieses Jahr einen Programmierkurs für Schüler von Real- und Gesamtschulen sowie Gymnasien der Klassenstufen 9 bis 11 an. Erfahrene Programmierer werden bis zu 15 Teilnehmern einen Grundlagenkurs erteilen. Der Kurs richtet sich explizit an Anfänger. Eine sichere Bedienung des Computers und Spaß an Knobeleien werden aber vorausgesetzt. Auch erhalten die Teilnehmer Einblicke in die Geschäftsbereiche von Pikon, sodass sie am Ende sowohl wissen, ob ihnen Programmieren Spaß macht, als auch, was sie bei einer Ausbildung bei Pikon erwartet.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115

Ein Aspirin für Bayer

Der Handelsblatt IT Strategy Award 2013 geht an Bayer Healthcare (BHC). Matthias Moritz, CIO des Bayer-Teilkonzerns, nahm im Rahmen der 19. Handelsblatt Tagung „Strategisches IT-Management“ die Auszeichnung für die beste IT-Strategie entgegen.

Preisträger Matthias Moritz ist überzeugt, dass Bayer Healthcare in den vergangenen Jahren Fortschritte in der IT gemacht hat. Laut Moritz bedeutet das nicht nur stabile Environments sondern auch eine Förderung des Geschäfts. „Der Preis wurde verliehen für jahrelange Arbeit, gutes Teamwork und natürlich auch für den Menschen, der hinter der Arbeit steht.“ BHC ist zuständig für das weltweite Gesundheitsgeschäft mit über 55.000 Mitarbeitern. „Die Aufstellung der IT hat die Jury besonders dadurch überzeugt, dass hier eine Verzahnung mit der Fachseite jenseits von Governance als Ziel der Strategie formuliert und dann auch in der Umsetzung erreicht wird“, begründete Jurymitglied Matthias Karlshaus die Entscheidung. Jürgen F. Krusch, ebenfalls langjähriges Jurymitglied, ergänzt: „Die IT-Strategie ist das Aspirin für Bayer Healthcare: Sie ist ambitioniert, stark in der Umsetzung, pragmatisch im Zusammenspiel der Stakeholder, integrativ für Mitarbeiter, Serviceeinheiten und Kunden,

rasant im Einsatz neuer Technologien, intelligent im Aufbau und nachhaltig.“ Die Strategie sei es, von operationalen Themen, von IT-Budgetthemen hin zum Support für Geschäftsergebnisse zu kommen und durch Serviceorientierung für Geschäftswachstum zu sorgen.

Bayer Healthcare setzte sich im Finale gegen die Börse Stuttgart und Telefónica Germany durch. Auch sie waren aussichtsreiche Kandidaten für den IT-Award. Insgesamt nahmen an der dreitägigen Handelsblatt Tagung Ende Januar in München rund 300 Personen teil. Sie diskutierten mit den 35 Referenten über das digitale Zeitalter und die Post-PC-Ära.

www.it-jahrestagung.de



Sehen Sie hier die besten Bilder der Veranstaltung.



Jörg Bassen (4C Group, l.) überreicht den Preis an Matthias Moritz, CIO von Bayer Healthcare.

SAP-SYSTEMKOPIEN

Kinderleicht kopieren und klonen.

Blue SystemCopy
simply the same

BlueClone
simply the same



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

Fragen? Gerne unter

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

www.empirius.de

EMPIRIUS
The simple solution company

Cisco und NetApp erweitern Partnerschaft

Ein Hoch auf die Freundschaft

Cisco und NetApp planen, mithilfe einer konvergenten Infrastruktur Firmenniederlassungen, Rechenzentren und Public Clouds über die FlexPod-Architektur miteinander zu vernetzen. Die erweiterte Partnerschaft hat außerdem das Ziel, die Integration der beiderseitigen Technologien voranzutreiben, gemeinsam Lösungen zu entwickeln und bei der Markteinführung zusammenzuarbeiten. Folgende Weiterentwicklungen stehen auf dem Programm:

- **Tiefere Integration in die FlexPod-Architektur:** Cisco-Unified-Data-Center-Lösungen, NetApp-FAS-Storage-Systeme und die Technologiepartner des FlexPod-Ökosystems sollen tiefer integriert werden. Ziel ist die Entwicklung einer gemeinsamen Basis für Datacenter und Service Provider. Sie soll von Implementierungen bei Firmenniederlassungen bis hin zum Einsatz in Multi-Rechenzentren auf Cloud-Level reichen.

- **Lösung für dezentrale Standorte:** ExpressPod soll weiterentwickelt werden, sodass die Lösung den Performance-, Netzwerk- und Storage-Anforderungen von dezentralen Standorten gerecht wird. ExpressPod verfolgt einen ähnlich konvergenten Infrastruktur-Ansatz wie FlexPod und ist kompatibel zu VMware vSphere.

- **Validierung von neuen FlexPod-Applikationen:** Unterstützte Lösungen werden erweitert und unternehmenskritische Applikationen und Private-Cloud-Lösungen für Datacenter hinzugefügt. Dazu gehören Oracle Database und Apps, SAP BusinessObjects und Hana. Die Angebote im Bereich Private Cloud umfassen Microsoft Private Cloud und Citrix CloudPlatform.

- **FlexPod für Cloud Service Provider:** die Entwicklung einer flexiblen, hochskalierbaren FlexPod-Lösung für die Architektur der Multi-Datacenter von Service-Providern. Daraus lassen sich dynamisch provisionierte Pools von Server- und Storage-Ressourcen bilden, die von den Service-Providern, abhängig von den Anforderungen ihrer Applikationen, auf- und abwärts skaliert werden können.

www.cisco.com

www.netapp.de




arcplan 7
Budgetierung & Planung

www.arcplan.de It simply works™

IA4SP-Neuausrichtung soll die Partnerschaft zur DSAG intensivieren

IA4SP 2.0

Die SAP-Partnervereinigung IA4SP will die Beziehung zu SAP und deren Partnerunternehmen sowie der DSAG intensivieren. Arbeits- und Themenkreise drehen sich künftig um Applications, Mobility, Hana, Business Analytics und Cloud Computing.



Um den Wissenstransfer zwischen SAP-Partnern sowie der SAP als Anbieter und den Endkunden besser zu organisieren, hat die IA4SP neue Strukturen geschaffen. Ab sofort tagen regelmäßig Arbeitskreise und bei Bedarf spezifische Themenkreise, die ergebnisorientiert von SAP-Partnern ausgerichtet sind und das Geschäft mit SAP-Anwendern unterstützen sollen. Die Neuordnung sieht vor, die Gremien der IA4SP mit klar umrissenen Aufgaben auszustatten. Der erste Arbeitskreis heißt „SAP-Partnerschaft“. Dieser wird künftig zwei bis drei Mal im Jahr tagen und alle relevanten Themen der SAP-Partner auf die Tagesordnung nehmen. Dieser Arbeitskreis wird im ersten

Quartal 2013 in einer ersten konstituierenden Sitzung tagen. Franz Baljer, Vorsitzender des Vorstands der IA4SP, wird diesen zentralen Arbeitskreis betreuen, der zudem durch einen dezidierten Vertreter der SAP ständig begleitet wird. Die Themenkreise arbeiten – anders als die ständigen Arbeitskreise – nach Bedarf. Sie sollen aktuelle Themen behandeln und innerhalb von zwölf Monaten ein konkretes Ergebnis erzielen. Danach werden sie aufgelöst. Die Entscheidung, welche Ziele im Fokus stehen, trifft jeder Themenkreis selbst. Das gilt auch für die Frage, in welcher Form SAP eingebunden werden soll.

>> Mit unserer Neuorganisation wollen wir uns fit machen für die Zukunft und die Interessen möglichst vieler SAP-Partner effektiv bündeln und vertreten. <<

Franz Baljer ist Vorsitzender des Vorstands der IA4SP.

www.ia4sp.org

Ausstellung: historische Exponate und Experimente zur Kryptografie

Geheimcodes erleben und begreifen

Verschlüsselungstechniken haben Kriege mitentschieden und Liebesaffären begleitet. Die Ausstellung „Kryptologikum“ beschäftigte sich daher mit Geheimcodes im Wandel der Zeit, um die Prinzipien der Kryptografie greifbarer zu machen.

Im Rahmen der Ausstellung Kryptologikum sollten die Ideen und Konzepte der Kryptografie einem breiten Publikum sichtbar und erfahrbar gemacht werden. Die Station „Münzwurf am Telefon“ zeigte beispielsweise, wie die bekannte Kopf-oder-Zahl-Frage mit einfachen kryptografischen Methoden auch dann zuverlässig eine Entscheidung zulässt, wenn die Beteiligten an unterschiedlichen Orten sind, bekräftigte Prof. Jörn Müller-Quade, der Initiator des Kryptologikums. Daneben präsentierte die Ausstellung auch historische Verschlüsselungsmaschinen, unter anderem eine Enigma aus der Zeit des Zweiten Weltkriegs. Das Kryptologikum schlug damit eine Brücke von historischen Verfahren hin zu den Möglichkeiten moderner Verschlüsselung und regte zum Dialog über die IT-Sicherheit an. Die Ausstellung wurde vom Kompetenzzentrum für Angewandte Sicherheitstechnologie des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) initiiert und fand vom 1. bis zum 3. Februar 2013 im Zentrum für Kunst und Medientechnologie statt.

www.kryptologikum.de



© Glock, Shutterstock.com

All for One Steeb erfolgreichstes SAP-Systemhaus in deutschsprachiger Region

Rekordumsatz

Im Rahmen des Field Kick-off Meeting Anfang 2013 in Barcelona erhielt All for One Steeb als erfolgreichstes Systemhaus in der deutschsprachigen SAP-Region den Excellence Award 2013 for Top Partner Industry Impact. „Mit dieser Auszeichnung würdigt SAP unsere Vertriebs- und Kundenorientierung“, freut sich Wolfgang Räh, der den Preis von Jochen Wießler, SAP-Leiter EcoSystems & Channels DACH, überreicht bekam. Mit dem Verkauf von Softwarelizenzen erzielte All for One Steeb 2011/2012 Rekordumsätze in Höhe von 26,5 Millionen Euro, die damit 17 Prozent des Gesamtumsatzes von 153,2 Millionen Euro ausmachten.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115



Im Bild (v. l.): Wolfgang Räh, Geschäftsleitung Vertrieb All for One Steeb, und Jochen Wießler, Leiter EcoSystems & Channels DACH von SAP.



Besuchen Sie uns in
Halle 4, Stand A26
(Microsoft-Partnerstand)

Mit Know-how die Weichen stellen

Ferrari electronic hat über 20 Jahre Erfahrung in Telekommunikation und 10 Jahre IT-Expertise. Als einziger Hersteller bieten wir **UC-Hardware und Software** aus einer Hand an. Mit uns bringen Sie Ihre Projekte rund um Voice-over-IP und **Unified Communication** zum Erfolg.



www.ferrari-electronic.de

Ferrari
electronic
AKTIENGESELLSCHAFT



Chef für zwei Jahre

Das Strategieboard des Software-Clusters hat Stephan Fischer, Global Head of Applied Research der SAP, einstimmig zum neuen Clustersprecher gewählt. Er folgt auf Prof. Lutz Heuser, der für eine Wiederwahl nicht zur Verfügung stand.

Stephan Fischer von der SAP steht seit Januar 2013 für zwei Jahre als Clustersprecher dem hochrangig besetzten Strategieboard des Software-Clusters vor. In dieser Rolle

prägt er die strategische Ausrichtung des einzigen deutschen Spitzenclusters in der Software-Industrie. Zudem ist er das Gesicht des Software-Clusters gegenüber Öffentlichkeit, Medien

und Politik. „Mit der SAP ist auch der Software-Cluster in der Region in den vergangenen 40 Jahren gewachsen. Ich freue mich, meine Erfahrungen in den nächsten zwei Jahren dazu einzusetzen, dieses einzigartige Netzwerk für angewandte Forschung und Entwicklung im Bereich Unternehmenssoftware in Europa zu stärken“, sagt Stephan Fischer. Von 2010 bis 2012 war Prof. Lutz Heuser Clustersprecher, der bis Ende Sommer 2010 Leiter der Forschung der SAP war. Er widmet sich heute dem Aufbau des Urban Software Institute, einer europäischen F&E-Organisation im Themenfeld Smart Cities and Communities, und stand daher für eine Wiederwahl nicht zur Verfügung. Die kommenden zwei Jahre bis 2015 werden im Software-Cluster durch die Abschlussphase der Projekte geprägt werden, die durch den Spitzencluster-Wettbewerb der Bundesregierung seit 2010 gefördert werden. Ziel ist es, die Grundlagen der Unternehmenssoftware von morgen zu schaffen.



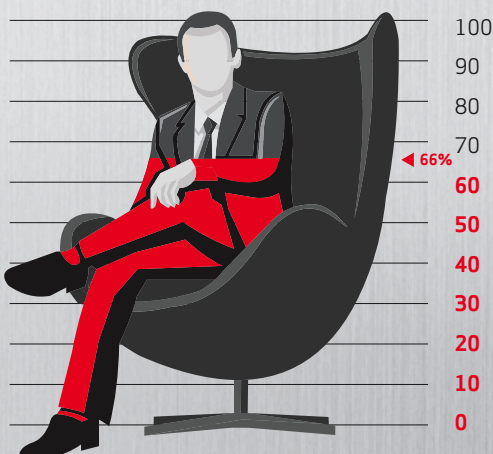
Stephan Fischer von der SAP (rechts) steht seit Januar 2013 dem Strategieboard des Software-Clusters vor.




www.software-cluster.org

Die mobile Mehrheit übernimmt das Ruder

66%  

der Mitarbeiter nutzen täglich mindestens **zwei Endgeräte** für ihre Arbeit.



-  • Weniger strikte Trennung zwischen Beruf und Privatleben
-  • Erfordernis, persönliche und private Daten auf Geräten zu separieren
-  • Unwille, mehrere Identitäten für mehrere Netzwerke zu führen
-  • Unternehmen müssen sich auf neue Definition von Effizienz und Produktivität einstellen.
-  • Sicherheit wird über persönliche Clouds, Private Application Storefronts und Mobilgeräteverwaltung erreicht.

Forrester Research, Inc., „Benchmarking Your Enterprise Mobile Device Operations Initiatives and Plans“ 10. Oktober 2012. Michele Pelino mit Stephanie Balaouras, Christopher Voce und Thayer Frechette

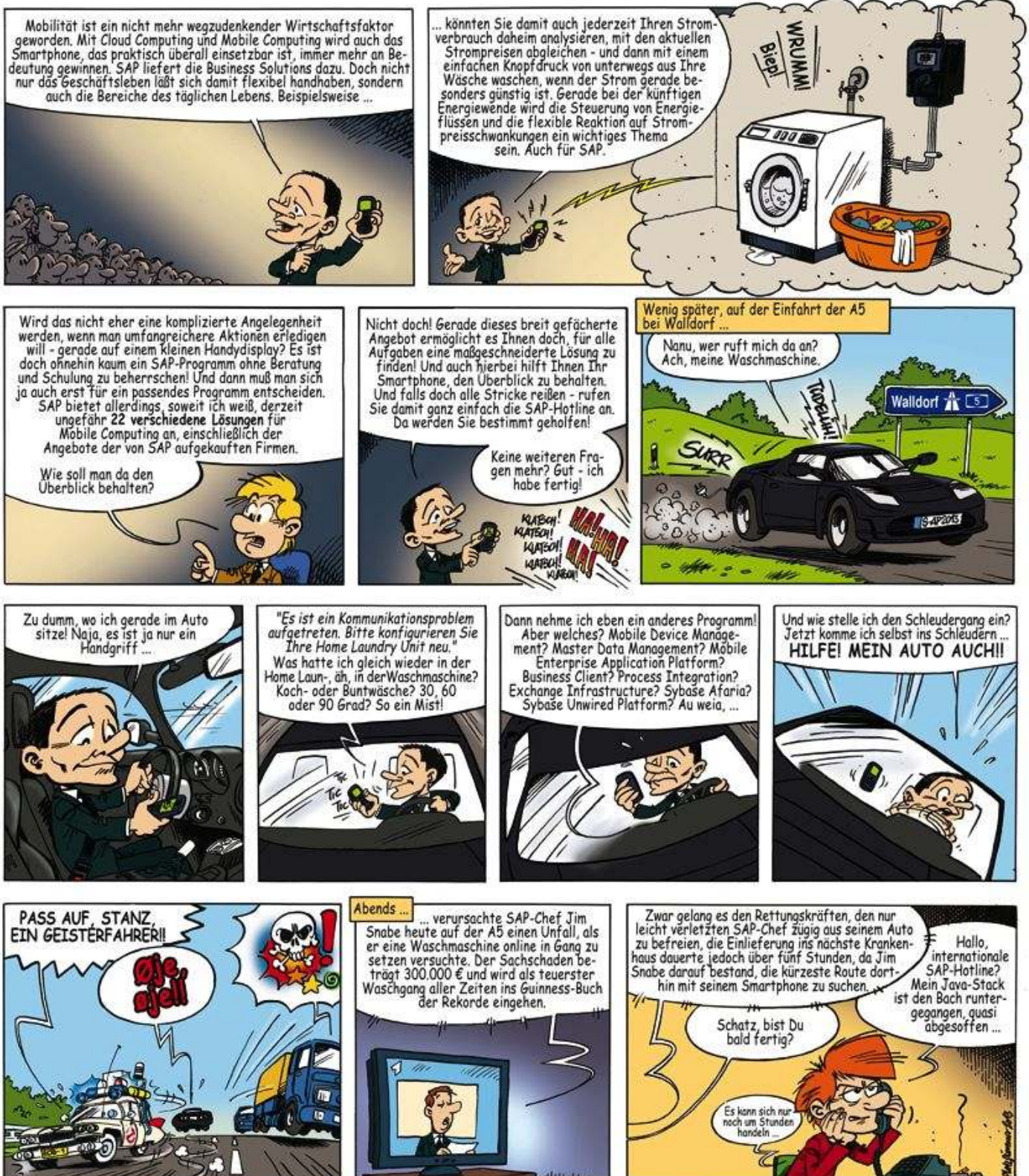
Exasol im Magic Quadrant

Exasol ist vom Analystenhaus Gartner abermals in den Magic Quadrant für Data Warehouse Datenbank-Management-Systeme (DBMS) aufgenommen worden. 2012 traten unerwartet viele Organisationen zum ersten Mal in den Data-Warehouse-Markt ein, dies steigerte den Bedarf an professionellen Dienstleistungen und verursachte bedeutende Veränderungen in der Positionierung der Anbieter. „Wir sind stolz, in diesem Jahr diesen Schritt geschafft zu haben. Mit unserer Expansionsstrategie und den geplanten Produkterweiterungen streben wir für 2014 den Sprung in den Leaders Quadrant an“, so Stefan Weissbarth, CEO bei Exasol. In ihrem jährlichen Bericht untersuchen die Gartner-Analysten Mark A. Beyer, Donald Feinberg, Roxane Edjlali und Merv Adrian den DBMS-Markt und bewerten die Anbieter im Hinblick auf Kriterien wie Umsetzungskompetenz und Vollständigkeit ihrer Vision.

www.exasol.com

22 mobile Waschprogramme

Co-CEO Jim in der Energiewende: Während er mit seinem Elektroauto Tesla in Richtung Walldorf unterwegs ist, versucht er, durch geschickte Fernprogrammierung seiner Waschmaschine ein wenig Strom zu sparen. Mobile Computing kann so einfach sein. Zum Glück gibt es die Diskbusters (Ex-Ghostbusters) ...



... das aktuelle Stichwort ...

Jetzt geht's los

Am 10. Januar 2013 hat SAP die Verfügbarkeit der SAP Business Suite auf Hana in einer weltweit übertragenen Veranstaltung angekündigt. Einen Tag später hatte ich in Walldorf ein langes Gespräch mit Peter Färbinger, dem Herausgeber und Chefredakteur dieses Magazins, an dessen Ende er mich bat, meine persönliche Sicht auf die Dinge niederzuschreiben und hier zu veröffentlichen. Nach kurzer Bedenkzeit habe ich dieses Angebot sehr gerne angenommen.

Obwohl die Ankündigung der SAP – zumindest für mich – kaum Neues und schon gar nichts Überraschendes enthielt, war es doch ein besonderer Moment. Dazu sollte man wissen, dass ich meine ersten beruflichen Erfahrungen bei der SAP gemacht habe und dort 16 Jahre in unterschiedlichen Funktionen bis 2009 tätig war. In dieser Zeit sind mir die Firma, die Branche und die dort arbeitenden Menschen sehr ans Herz gewachsen. Dennoch habe ich mich 2009 entschlossen, die SAP zu verlassen und eine Aufgabe in Silicon Valley zu übernehmen, die mit SAP wenig zu tun hatte. Seitdem ist viel passiert. Ich bin 2011 nach Deutschland zurückgekehrt, ohne wieder im SAP-Umfeld arbeiten zu wollen. Dies änderte sich, als mich ein enger Freund beim gemeinsamen Fußballschauen auf das gerade freigegebene SAP Hana aufmerksam machte. „Schau dir mal Hana an. Ich glaube, das wird groß.“ Bis dahin war Hana für mich mehr oder weniger der Nachfolger von BWA, dem Business Warehouse Accelerator, einem Beschleuniger für SAPs Data Warehouse. Ich habe mich dann natürlich eingehend mit Hana beschäftigt und bin schnell zur Erkenntnis gekommen, dass diese neue Technologie die Welt des Business Computing nachhaltig verändern kann – vorausgesetzt, SAP würde die ambitionierten Pläne umsetzen können. Schnell warf ich meine Pläne über den Haufen und gründete mit zwei Partnern Glooobal, eine Firma, die sich zu 100 Prozent dem Thema Hana widmen sollte.

Obwohl SAP nie einen Hehl daraus machte, dass Hana letztlich auch für die Business Suite freigegeben würde, war die öffentliche Wahrnehmung zu Hana – unterstützt durch die Freigabe von SAP BW auf Hana – bestimmt durch schnelleres Reporting. Viele Kunden betrachteten Hana noch immer durch die Reporting-Brille und verglichen es mit Lösungen wie QlikView oder Oracle Exalytics. Für mich persönlich war und ist Hana viel mehr. Einer der Hauptgründe, warum ich die SAP verlassen habe, war, dass ich damals keine klare



Stefan Schaffer ist Mitgründer und CEO der Glooobal GmbH, einer Firma, die sich ausschließlich auf SAP Hana fokussiert. Vor seiner Zeit bei Glooobal war er 16 Jahre in unterschiedlichen Leitungsfunktionen bei SAP und für zwei Jahre als COO bei Intalio, einem Start-up in Silicon Valley, tätig.

Zukunft für das Unternehmen sehen konnte. Während der Pressekonferenz hat dann Prof. Hasso Plattner einen Satz gesagt, der mir aus dem Herzen gesprochen hat: „Ich sehe jetzt eine klare Zukunft für SAP über die nächsten fünf bis zehn Jahre und es ist eine brillante Zukunft.“ Doch wie wird diese Zukunft aussehen?

Business Suite auf Hana vereint nunmehr die Welt der Transaktionen mit der des Reporting, die bisher aus rein technischen Gründen getrennt waren. Diese Trennung hat dazu geführt, dass ERP-Systeme primär eine Dateneingabemaschine und Data-Warehouse-Werkzeuge für Manager, Controller und Analysten waren. Die Mehrzahl der Benutzer profitiert bis heute nur in beschränktem Umfang von den Informationen, die in den Systemen ihrer Firmen gespeichert sind. Das wird sich mit Business Suite auf Hana ändern – und die Veränderungen dürfen und werden sich nicht darauf beschränken, Endanwendern einfach mehr Reports zur Verfügung zu stellen. Die Mehrzahl der Benutzer hat nämlich weder die Zeit noch ist es deren Aufgabe, Informationen aus langen Listen oder farbenfrohen Balkengrafiken herauszusaugen. Das bedeutet keinesfalls, dass

die gespeicherten Informationen nicht einen hohen Wert hätten, da beinahe jeder Benutzer jeden Tag Dutzende oder gar Hunderte von Mikroentscheidungen, weitgehend ohne die adäquate datenbasierte Unterstützung, zu treffen hat. In diesem Sinne ist die Verfügbarkeit von Business Suite auf Hana ein Wendepunkt. Hier werden sich unser Verständnis von und unsere Anforderungen an Geschäftsanwendungen Schritt für Schritt verändern. Die Tatsache, dass Hana es erlaubt, komplexe Anfragen in Echtzeit zu beantworten, ermöglicht es, Benutzern proaktiv Vorschläge auf der Basis des gesamten gespeicherten Wissens eines Unternehmens zu machen. Diese Vorschläge müssen natürlich im Kontext des jeweiligen Geschäftsvorfalles erfolgen und so aufbereitet sein, dass sie für den Benutzer echte Entscheidungsunterstützung und keine Ablenkung darstellen.

Warum sollen unsere transaktionalen Systeme einem Callcenter-Mitarbeiter, der gerade mit einem Kunden telefoniert, keine Vorschläge zu Sonderangeboten auf Basis des bisherigen Bestellverhaltens, der vermutlichen Loyalität, der Kundenprofitabilität, der aktuellen Bestände und der strategischen Ausrichtung des Unternehmens machen? Die Daten dafür stehen zur Verfügung, es fehlte bisher einfach an den

Möglichkeiten, diese in Echtzeit zu lesen, über mathematische Algorithmen auszuwerten und in geeigneter Weise zu visualisieren. Warum muss die Unternehmensplanung ein so stark fragmentierter, langsamer, schmerzhafter und vom täglichen Geschehen abgekoppelter Prozess sein, wenn SAP Hana jetzt die Möglichkeit bietet, umfassende Planungsmodelle in Echtzeit zu bearbeiten? Diese Entscheidungsunterstützung wird zunächst in einem Zwischenschritt durch kontextsensitive Widgets neben den gegenwärtigen Transaktionen erfolgen, letztlich aber zu einem weitgehenden Neudesign der meisten Anwendungen führen.

In den kommenden Jahren werden wir erleben, wie die Anwendungen der Business Suite im Sinne einer datenbasierten und proaktiven Unterstützung der Endanwender neu designt werden. Benutzeroberflächen werden interaktiver, reicher und visuell attraktiver. Mobile Anwendungen werden dabei nicht nur den Kreis derer erweitern, die Zugriff auf die neuen Anwendungen bekommen, sie werden auch dafür sorgen, dass überall und zu jeder Zeit in Prozesse eingegriffen werden kann, was zu einer Anpassung der Prozesse führen wird. Zusätzlich erlauben die enorme Geschwindigkeit und die integrierten statistischen Algorithmen von Hana, die Automatisierung von Geschäftsprozessen deutlich auszuweiten. Ähnlich wie in modernen Produktionsplanungssystemen berechnet das System Vorschläge, erlaubt aber den Benutzern zu jeder Zeit, manuell einzugreifen, etwa um auf Ausnahmesituationen zu reagieren. Diese Eingriffe werden dann augenblicklich in den Plan eingearbeitet. Dadurch wird der größte Nachteil adressiert, den wir bei der Einführung mathematischer Optimierung im Bereich der Produktionsplanung vor etwa 15 Jahren zur Kenntnis nehmen mussten: Die mangelnde Akzeptanz der Benutzer, die die automatisch berechneten Ergebnisse oft nicht nachvollziehen konnten und die sich bessere Möglichkeiten zum manuellen Eingriff

gewünscht haben. SAP wird sich bemühen, die neuen Funktionalitäten für Kunden anderer Datenbanken ebenfalls zur Verfügung zu stellen. Da durch die andere Architektur die Möglichkeiten jedoch beschränkt sind, wird es zu einer Welle von Erneuerungen im Datenbank-Sektor kommen.

Mit der Business Suite auf Hana hat SAP ihren Entwicklern, Partnern und Kunden die Werkzeuge in die Hand gegeben, eine neue Generation von Anwendungen zu entwickeln. Darin bestehen enorme Möglichkeiten zur Differenzierung im Wettbewerb. Diejenigen, die die neuen Technologien (schneller) nutzen, um Geschäftsprozesse so zu verändern, dass sie zu einem besseren Kundenservice beziehungsweise einem effizienteren Einsatz von Ressourcen führen, haben die Chance, sich nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Ich hatte Anfang der 1990er Jahre das große Glück, die aufregende Entwicklung von R/3 hautnah mitzerleben. Die Ankündigung der Business Suite auf Hana hat es für mich plastisch erlebbar gemacht, dass ich ein zweites Mal zur richtigen Zeit am richtigen Ort bin. Business-Anwendungen haben aufgehört, langweilig zu sein.

www.gloobal.com



in-memory.cc

IMCC 2013 Frankfurt/M

Diskutieren Sie mit dem Autor die Veränderungen in der SAP-Community auf der In-memory Computer Conference am 5. und 6. Juni 2013 in Frankfurt/M. Das Unternehmen Glooobal ist Sponsor der IMCC und Kenner der Hana-Szene.



ENGINEER SUCCESS

New technologies
New solutions
New networks

Welche industriellen IT-Lösungen machen Ihre Prozesse effizienter?

- Auf der Digital Factory finden Sie alle Innovationen rund um die Themen Prozessintegration und interdisziplinäre Produktentwicklung.
- Treffen Sie hier namhafte IT-Anbieter und entdecken Sie innovative Softwarelösungen für die Industrie z. B. in den Bereichen CAx, PLM, MES und ERP.

Besuchen Sie das weltweit wichtigste Technologieereignis.
Mehr unter hannovermesse.de

Jetzt Termin vormerken:
8.-12. April 2013



Digital
Factory



NEW TECHNOLOGY FIRST
8.-12. April 2013 · Hannover · Germany



IMCC 2013

Die In-memory Computing Conference veranstaltet vom E-3 Magazin, B4Bmedia.net AG

Die In-memory Computing Conference ist eine unabhängige und offene Veranstaltung zu den betriebswirtschaftlichen, organisatorischen, finanziellen und technischen Aspekten der Hana-Datenbank/Plattform, zu Big Data und Realtime Enterprise.

Information, Kommunikation und Bildungsarbeit zu:

- In-memory Data Management
- HanaDB-Plattform & Realtime Enterprise
- Big Data & polystrukturierte Daten
- SAP Business Suite powered by Hana
- Server-Plattformen & Storage für Hana
- Hana & Amazon Web Services
- Predictive Analytics & BI
- Hana-Lizenzmodell
- Cloud Computing & Virtualisierung
- ABAP, Java, SolMan & NetWeaver
- Referenzen & Betriebsmodelle

Bisher bestätigte Sprecher:



Bernd Leukert, EVP Application Innovation and Corporate Officer, SAP AG



Dr. Michael Missbach, Leiter Cisco Competence Center bei SAP in Walldorf



Gerhard Oswald, Vorstandsmitglied SAP und Leiter OnPremise Delivery



Dr. Alexander Zeier, Leiter des Bereichs In-memory Lösungen, Accenture



Tobias Ortwein, SVP Project Services & SAP Services Markets, PAC Deutschland



Frank Niemann, Principal Consultant Software Markets & SaaS, PAC

Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen und Namen erfolgt in diesem Heft ohne die 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 nutzbar. SAP® HANA® sind eingetragene Warenzeichen der SAP.





ADVANCE THE WAY YOU DO BUSINESS
SAP HANA

Frankfurt/M

Was Sie auf der IMCC 2013 in Frankfurt/M erwartet:

„Vorträge, Fachgespräche sowie kritische und konstruktive Diskussionen. Die Konferenz hat ihren Schwerpunkt in der Informations-, Kommunikations- und Bildungsarbeit zu den Themen Realtime Enterprise, Big Data und naturgemäß zu SAP Hana in der Verbindung von OLTP und OLAP. Kommen Sie mit vielen kritischen Fragen zur IMCC, denn wir haben die konstruktiven Antworten. Neben den Experten von SAP und SAP-Partnern werden zahlreiche SAP-Bestandskunden und die Analysten von PAC, Barc und Experton in Podiumsdiskussionen und Gesprächen am runden Tisch zur Verfügung stehen. Ergänzt werden die Vortragsreihen und Diskussionsrunden durch eine umfangreiche Fachausstellung. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und engagierte Mitarbeit. Sehr gerne können Sie uns auch schon vorab kritische Fragen zukommen lassen, für deren Beantwortung wir uns auf der IMCC 2013 persönlich kümmern werden.“

Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net
IMCC-Programmverantwortlicher und
Chefredakteur E-3 Magazin

Noch bis zum 31. März:
Das Early-Bird-Ticket für
€ 350,- statt € 499,-
Anmeldung unter www.in-memory.cc





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

Business Suite powered by Hana & IBM Power

Die SAP-Ankündigung von Anfang dieses Jahres war logisch, nicht aber der Nebensatz von Vorstand Vishal Sikka über Hana auf IBM Power. Natürlich gibt es BS7 plus EhP auf Basis einer HanaDB. Wer aber hat die Freigabe für Power gegeben? Noch vor einem Jahr hieß es: Intel inside only!

Nun haben wir eine weitere Datenbank für die Business Suite 7 in der Community und die Diskussion darüber war an unserem SAP-Stammtisch heftig, denn MaxDB läuft aus und mehr Fragen denn je bleiben offen. „Du findest in jeder Suppe ein Haar“, meint meine Frau und ruft mich zum Abendessen. Nun gut, ein Gläschen Rotwein und dann geht es mit meiner monatlichen Kolumne weiter.

Das Positive zuerst: Hana ist gut, Linux als Basis intelligent und die Wahl von Intel Xeon technologisch nachvollziehbar, für die Anwender relativ preiswert, aber vielleicht für einen stabilen Rechenzentrumsbetrieb nur teilweise optimal. Zu den Einzelheiten: Hana läuft momentan nur auf Suse Linux, was für Walldorf und HPI (Hasso-Plattner-Institut in Potsdam) sicher kein Problem ist. Sehr wohl war es ein Problem auf meinem CIO-Quartalsmeeting vergangenen Herbst in Denver, USA. Einmal pro Quartal treffen sich meine Bereichs-CIOs und teilweise CCoE-Leiter pro Region für Europa, Amerika und Asien. Wir diskutierten den Einsatz von Hana und nicht alle waren über die Kombination Linux und Xeon glücklich, aber man fand Kompromisse – bis plötzlich einer der Teilnehmer aufschreckte und fragte: Was ist Suse Linux? Selten habe ich so viel erstaunte Gesichter gesehen. Ja, ich war auf amerikanischem Boden und hier ist Linux gleichzusetzen mit Red Hat – so wie in Europa und speziell in Deutschland Suse der Marktführer ist. Jetzt hatten wir ein Problem und selbst ich – trotz meiner sehr guten Kontakte nach Walldorf – konnte das Alleinstellungsmerkmal von Suse Linux nicht erklären. Im amerikanischen Raum wäre die Freigabe von Hana auf Red Hat Enterprise Linux sicher ein sinnvoller Schritt. Wieso die US-Kollegen von SAP-Referenzkunde John Deere (Traktoren etc.) Red Hat Linux nicht eingefordert haben, ist mir ein Rätsel. Meine Bereichs- und Gruppen-CIOs jedenfalls waren enttäuscht. Die gute Nachricht ist: Linux bleibt Linux. Die schlechte Nachricht: Unterstützung, Services und Support in den USA sind naturgemäß für Red Hat Linux besser – was macht eigentlich Vishal Sikka in Palo Alto?

Noch etwas konnte ich diesmal in den USA in Erfahrung bringen: Cisco hebt ab. Die neuen Server des Netzwerkspezialisten sind offensichtlich heiß begehrt und IBM sowie HP kommen unter Druck. Sun spielt keine Rolle mehr. Die

Oracle-Hardware-Fraktion scheint klinisch tot zu sein. Kurz ein paar Bemerkungen zu Oracle: Nach unserem CIO-Meeting klemmte ich mich ans Telefon und versuchte, ein paar Analysten, Freunde und Oracle-Executives hinsichtlich Hana zu befragen. Eindeutiges Ergebnis: Oracle fürchtet sich außerordentlich vor Vishals „little girl“ Hana, sodass man nicht die geringste Meinung dazu hat. Ich meine, hier ist Hasso Plattner ein glatter Blattschuss gelungen und Oracle liegt am Boden. Vielleicht war SAP deswegen so konziliant und demütig bei der Ankündigung der Business Suite powered by Hana?

Nun zu den wirklichen Problemen: Business Suite powered by Hana powered by Intel Xeon. Ich vergönne Chefredakteur Färbinger seine Fujitsu-Hana-Spielzeug-Box side-by-side zu B1. Aber in einem echten Rechenzentrum steht ein Mainframe, Itanium- oder Power-Server, meinen nicht wenige meiner CIOs. Darüber ließe sich nun trefflich streiten und man könnte mindestens drei Ausgaben dieses Magazins zur Gänze füllen. Ich habe keine Lust auf einen Hardware-Diskurs! „Du gehst ja sonst auch keiner Konfrontation aus dem Weg“, meint meine Frau schnippisch und bringt mir noch ein Glas Rotwein. Hier irrte sie, denn meine Herausforderung heißt Betriebssicherheit. Wir sind ein globaler Konzern und in vielen Bereichen Weltmarktführer. Die IT ist unser Rückgrat, da gibt es keine Entschuldigung. Mit Intel Xeon und Hana bin ich vielleicht der Schnellste. Aber wie sicher ist diese Plattform? Und dann erwähnte am 10. Januar SAP CTO Vishal Sikka bei der Vorstellung der Business Suite powered by Hana ganz nebenbei, dass als Plattform auch IBM Power möglich sei. Also ist doch etwas an dem Gerücht dran, dass am Hasso-Plattner-Institut in Potsdam ein Power-Server steht! Ich denke, dass es herausfordernd sein wird, mit Power ähnliche oder bessere Leistung als mit Xeon zu erzielen – zu sehr ist Hana auf die Intel-Architektur abgestimmt. Aber vielleicht fällt den IBM-Ingenieuren etwas Passendes ein. Nicht funktioniert hat die Hana-Virtualisierung mit VMware: Aufgeregt hatte ein VMware-Manager berichtet, dass Hana teilweise sogar schneller läuft. In Walldorf wurde mir das bestätigt mit dem Hinweis, dass es sich hierbei um Datenbank-Anomalien handelt, die im nächsten HanaDB-Release behoben sein werden.

noname@e-3.de

ec4u-Studie: Immer mehr Unternehmen erwägen das Cloud-Modell von CRM

Skeptiker ade

Die Cloud-Alternative wird auch bei CRM-Anwendungen interessanter. Eine Studie von ec4u expert consulting belegt, dass in der differenzierten Bewertung der Vor- und Nachteile die Akzeptanz für dieses Nutzungsmodell relativ ausgeprägt ist.

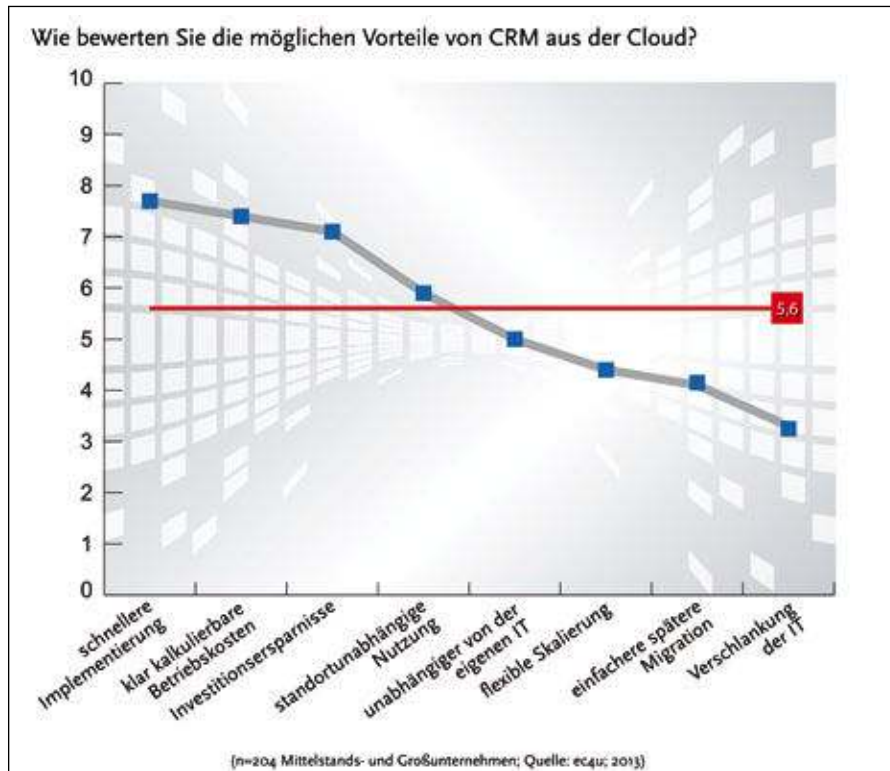
Zwei von fünf der über 200 befragten Verantwortlichen aus Vertrieb und Kundenmanagement gehen davon aus, dass bei CRM-Anwendungen in fünf Jahren die Cloud-Variante dominieren könnte. Dafür bewerteten die Teilnehmer Vor- und Nachteile auf einer Skala von null bis zehn. Die Spitzenposition nimmt mit einem Wert von 7,7 die schnellere Implementierung ein, gefolgt von besser kalkulierbaren Betriebskosten (7,4) und Investitionersparnissen. In der Bilanz der Vor- und Nachteile ergibt sich jedoch ein deutliches Plus für die Pro-Argumente. Negativ bewerten die Teilnehmer die Datenschutzfrage (6,4 Punkte) und den unklaren Speicherort (6,0). Dass die Nutzung von CRM aus der Wolke als Standardlösung die Möglichkeiten einer funktionalen Individualisierung einschränkt und für den Datenverkehr eine Verschlüsselung erfordert, sehen nur Wenige als Nachteil. Auch andere

Merkmale wie eine schnelle Internetanbindung, ein Infrastruktur-Sharing oder der mögliche Verlust an spezifischen IT-Kompetenzen löst kaum Kopfzerbrechen aus. „Zweifellos gehört der Cloud-Ansatz im Kundenmanagement noch nicht zum Selbstverständnis, aber er gewinnt als Alternative an Bedeutung“, interpretiert Sabine Kirchem, Senior Manager Market Research bei ec4u, die Ergebnisse. Die Ursache dieser Entwicklung sieht sie in Einflüssen aus dem Consumer-Bereich. „Software herunterladen und aus der Cloud zu nutzen verändert auch das Entscheidungsverhalten in Unternehmen.“

www.ec4u.de

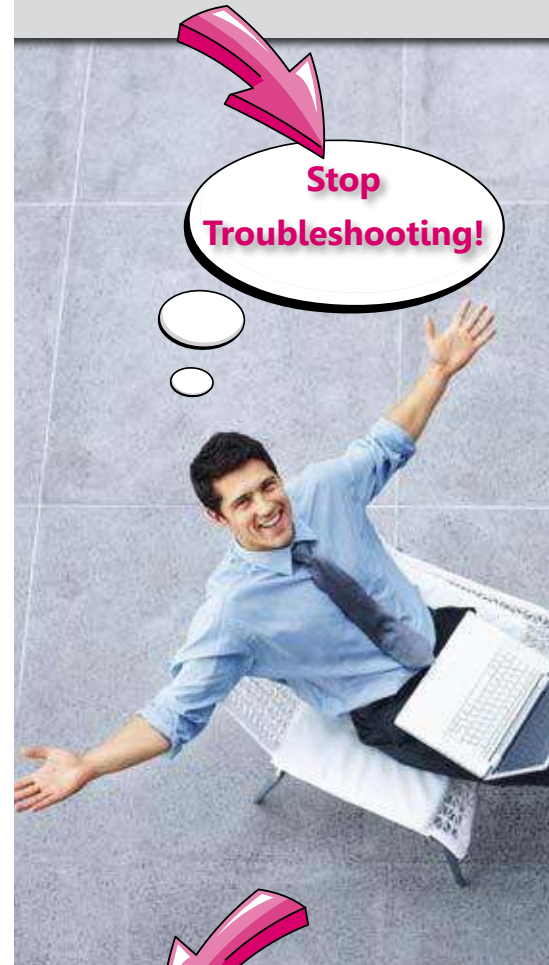


Sehen Sie hier die Studienergebnisse in Form von Grafiken.



Obwohl CRM aus der Cloud immer mehr an Ansehen gewinnt, wird der Großteil der Unternehmen selbst in fünf Jahren noch Inhouse-Lösungen bevorzugen.

Sehr viele Drucker?
In vielen Systemen?
Weltweit?



get
easyPRIMA.

Printer Management made easy.

Unternehmensweit bis zu 90%
Kosten im Printer Management
einsparen. Mit easyPRIMA von
SEAL Systems.



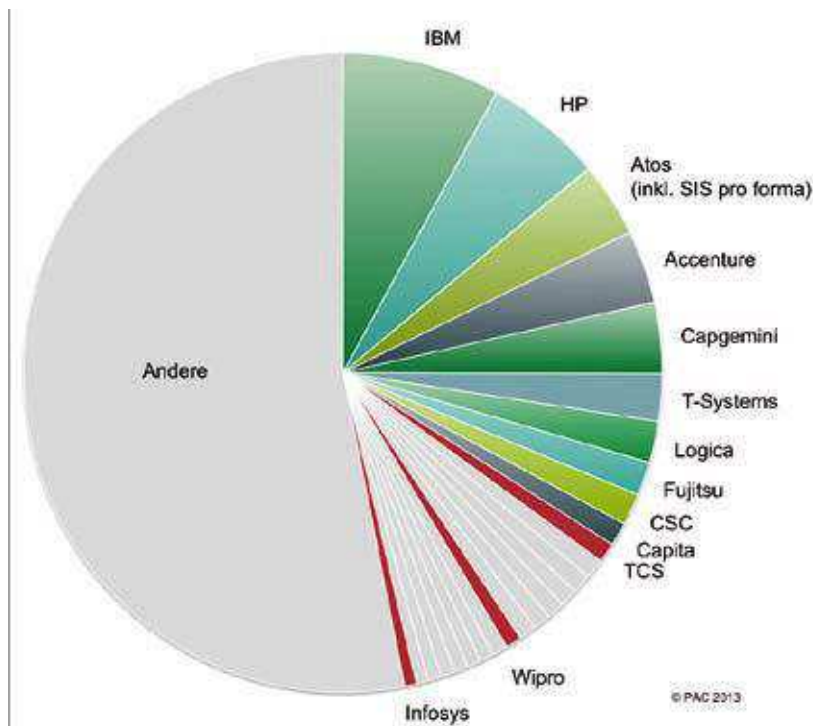
SEALSYSTEMS
THE DIGITAL PAPER FACTORY

Erleben wir 2013 eine Einkaufstour indischer IT-Dienstleister in Europa?

Indische IT in Europa wird erwachsen

Fünf Jahre nachdem indische IT-Anbieter begonnen haben, sich auf den europäischen Markt zu konzentrieren, tragen ihre Bemühungen erste Früchte. Mithilfe von Übernahmen und Akquisitionen versuchen sie sich in Deutschland, Frankreich und Großbritannien zu etablieren.

Indische IT-Dienstleister können zufrieden auf 2012 zurückblicken, zumindest was die europäischen Märkte betrifft. Der Marktführer Tata Consultancy Services verzeichnete ein starkes drittes und viertes Quartal 2012. Selbst Infosys, das in der Vergangenheit unterdurchschnittliche Ergebnisse erzielte, überraschte die Analysten im Dezember mit einer guten Performance. Und HCL Technologies verkündete unerwartet positive Ergebnisse für das volle Jahr 2012, wodurch das Unternehmen zum Konkurrenten für Infosys und Wipro wird, die derzeit hinter TCS und Cognizant Technologies auf den Plätzen drei und vier der indischen Akteure rangieren. „Für alle Anbieter war Europa ein Schlüsselmarkt für ihren Unternehmenserfolg. Selbst in Deutschland oder Frankreich deutet sich eine offenere Haltung gegenüber dem Outsourcing von IT-Dienstleistungen nach Indien an“, so Christine Nayagam, Senior Consultant bei PAC mit Schwerpunkt indische IT-Strategie. Insbesondere in Deutschland, Österreich und der Schweiz waren indische IT-Dienstleister sehr aktiv. Den Anfang machte Infosys mit der Übernahme von Lodestone für 350 Millionen Euro. Lodestone bringt mehr als 200 zusätzliche Kunden aus der Fertigung, der Automobilindustrie und Life Sciences ein. Nach der Übernahme wird der konsolidierte Consultingbereich mit Schwerpunkt SAP-Anwendungen einen Umsatz von mehr als einer Milliarde US-Dollar erzielen, wodurch sich Infosys einen festen Platz unter den weltweiten Marktführern bei SAP-Consulting sichert. Im Dezember



Marktanteile der IT-Service-Provider aus dem Jahr 2011.





2012 gab Cognizant, die Nummer zwei im Markt, die Übernahme von sechs IT-Beratungs- und Dienstleistungsfirmen bekannt. Dieser Kauf festigt die Position von Cognizant in Europa und verschafft dem Anbieter eine stärkere Marktpräsenz in Deutschland und der Schweiz.

Die Chance in Europa nutzen

Die Akzeptanz von Offshoring in Europa wird sich weiter verbreiten. Viele Unternehmen in der Eurozone werden aufgrund der Krise Maßnahmen ergreifen, um ihr Überleben zu sichern. Die meisten indischen IT-Firmen arbeiten an Strategien und Ideen, um dieses Potenzial auszuschöpfen, während die US-Konjunktur gerade erst beginnt, wieder in Gang zu kommen. Von den drei wichtigsten Märkten in Europa – Deutschland, Frankreich und Großbritannien – bieten Erstere die besten Wachstumschancen.

Großbritannien trägt bereits einen erheblichen Teil zum Gesamtumsatz vieler indischer IT-Anbieter bei. Die indischen Unternehmen gewinnen dort weiterhin ansehnliche Aufträge. Beispielhaft ist der Fünfjahresvertrag mit einem Volumen von 230 Millionen US-Dollar, den TCS mit dem britischen Innenministerium abgeschlossen hat. Dennoch stellen indische IT-Anbieter zunehmend fest, dass ihr Wachstumspotenzial aufgrund ihrer Abhängigkeit von den USA und Großbritannien begrenzt ist. Die Wachstumschancen in Großbritannien erscheinen angesichts der Marktdurchdringung, der hohen Wettbewerbsintensität und der Marktsättigung

eher gering. Auch wenn noch immer über 50 Prozent des gesamteuropäischen Umsatzes mit Großbritannien gemacht werden, liegt nach Ansicht von PAC künftig das wirkliche Wachstumspotenzial in Deutschland und Frankreich. „Für diese zwei Länder ist eine bessere Strategie in Verbindung mit Investitionen und den lokalen Fachkräften erforderlich. Die Übernahmen durch Cognizant und Infosys gehen in diese Richtung“, so Christine Nayagam. Zu den wichtigsten Branchen, in denen die indischen Anbieter stark sind, zählen die Fertigungsindustrie, Finanzdienstleistungen sowie Telekommunikation und Einzelhandel. Übernahmen sind auch weiterhin eine gute Möglichkeit, in der Eurozone Marktanteile zu gewinnen. Die Anbieter setzen bereits entsprechende Schritte um, wenn auch bisher eher langsam.

Logo	Veranstungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	<p>Fachforum für SAP-integriertes Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement per SAP, Web, Mobile App – Innovationen, Trends und Best Practices rund um SAP-integrierte Lösungen</p> <p>24. und 25.04.2013 KAI 10 – The Floating Experience c/o Mecure Hotel Hamburg City Amsinckstraße 53 20097 Hamburg</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Vertragsmanagement – abteilungsübergreifend/im internationalen Konzern • Implementierung von Lizenz- und Vertragsmanagement in einem Zug • Management-Dashboards mit SAP-Daten • Digitale Personalakte • IT-Recht für Software in der Cloud • (mobiles) Termin-/Fristen-Management 	<p>Circle Unlimited AG Südportal 3 22848 Norderstedt www.cuag.de</p> <p>Ansprechpartner: Stefanie Weidt E-Mail: s.weidt@cuag.de Telefon: +49 (0)40-5 54 87-467 Anmeldung: www.circle-unlimited.de/cuacademy.html</p>
	<p>automotiveIT Kongress</p> <p>7. März 2013, CeBIT Hannover Messegelände, Convention Center, Saal 1, 30521 Hannover</p>	<p>IT-Technologien verändern die Automobilindustrie! Unter diesem Motto findet der 5. automotiveIT-Kongress im Rahmen der CeBIT statt. Top-Referenten referieren über die aktuellsten Themen der Branche.</p>	<p>Media-Manufaktur GmbH Mauerstraße 4 30982 Pattensen www.media-manufaktur.com</p> <p>Anmeldungen: Tanja Burmeister Telefon: 0049 (0) 5101/99039-98 E-Mail: burmeister@media-manufaktur.com</p>
	<p>IMCC 2013 In-memory Computing Conference</p> <p>5. und 6. Juni 2013, Frankfurt/Main Forum Messe Frankfurt, Ludwig-Erhard-Anlage 1 60327 Frankfurt am Main</p>	<p>Die IMCC ist eine unabhängige und offene Informations-, Kommunikations- und Bildungskonferenz. Sie wirft einen 360-Grad-Blick auf SAP Hana, Big Data, Realtime Enterprise, In-memory Data Management und Business Intelligence/Predictive Analytics.</p>	<p>B4Bmedia.net AG Dachauerstraße 17, 80335 München www.in-memory.cc</p> <p>Ansprechpartner: Peter Färbinger: pmf@b4bmedia.net Brigitte Enzinger: brigitte.enzinger@b4bmedia.net Tel: +49 89 21028422</p>
	<p>CLOUDZONE – IT einfach.günstig.sicher Die einzige Cloud-Messe im deutschsprachigen Raum geht in die dritte Runde: Wieder trifft sich die Cloud-Community in Karlsruhe.</p> <p>15./16. Mai 2013 Messe Karlsruhe Messeallee 1 D-76287 Rheinstetten</p>	<p>Mit drei angeschlossenen Kongressen und einem reichhaltigen Rahmenprogramm rund um Cloud Computing bietet die Messe einen umfassenden Überblick über die Branche. Treffen Sie die Entscheider namhafter Unternehmen – nicht zuletzt auch beim Abend-Lounge-Event am ersten Messeabend.</p>	<p>Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH Festplatz 9, 76137 Karlsruhe Telefon: +49 721 3720-0 E-Mail: info@kmg.de www.karlsruhe-messe.de</p> <p>Anne-Christine Habel Tel. 0721/ 3720- 5135 anne-christine.habel@kmg.de</p>

cuAcademy: Wissen, Erfahrungen und Trends

Die zehnte Ausgabe der cuAcademy, von 24. bis 25. April 2013 in Hamburg, ist ein zweitägiges Fachforum, das Anwenderberichte, Fachvorträge und Insidertipps für SAP-integriertes Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement vereint.

Im Jahr 2013 informieren Dr. August Oetker Nahrungsmittel, GaVi mbH, die Universitätsmedizin der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz, die Maschinenfabrik Reinhausen sowie Schwenk Zement und Sportfive über die zahlreichen Einsatzmöglichkeiten SAP-bezogener Lösungen. Themen sind unter anderem das Vertragsmanagement in einer internationalen Konzernstruktur oder abteilungsübergreifend, die Implementierung eines Lizenz- und Vertragsmanagementsystems in einem Zug und die digitale Personalakte.

Die cuAcademy bietet eine Kombination aus Networking und Erfahrungsaustausch mit namhaften Unternehmen aus verschiedenen Branchen. Außerdem erhalten die Teilnehmer in

Fachvorträgen aktuelle Informationen zu Trends und Entwicklungen rund um SAP-integrierte Lösungen. Themen sind unter anderem das IT-Recht für Software in der Cloud, die automatische Erstellung von Management Dashboards auf Basis von SAP-Daten sowie die Chancen eines



Michael Grötsch ist Vorstand bei Circle Unlimited.

Device-übergreifenden, mobilen Termin- und Fristenmanagements. Neu in diesem Jahr sind die cuArbeitskreise unter dem Motto „Give & Take“. Diese bieten die Möglichkeit, in kleinen Runden Spezialfragen mit Experten zu klären und aktiv an der weiteren Gestaltung der cuLösungen mitzuwirken. Abschließend können alle Teilnehmer den Tag bei einer gemeinsamen Bootstour und einem anschließendem Restaurantbesuch ausklingen lassen.

www.cuag.de/cuacademy

Veranstaltungsort:
KAI 10 – The Floating Experience
c/o Mecure Hotel Hamburg City
Amsinckstraße 53
20097 Hamburg



Ein Kommentar von Pierre Audoin Consultants (PAC)



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

BS7 auf Hana: Irgendwo zwischen R/4 und Enhancement Package

SAPs Ankündigung, dass Hana jetzt auch als Datenbank für die Business Suite verfügbar sei, kam nicht unerwartet. Und doch hat das Unternehmen einen wesentlichen Fortschritt im Kernsystem eingeführt, der neue Möglichkeiten für Prozessinnovation eröffnet – SAP nennt dies „Realtime Business“.

Von den PAC-Autoren Philipp Carnelley, Frank Niemann und Tobias Ortwein

Kunden können SAP Hana jetzt als Plattform sowohl für ERP-Systeme (OLTP) als auch für Analytik (OLAP) verwenden, als Alternative zu den relationalen Datenbanken, die seit Jahrzehnten benutzt werden. Dies könnte (neben SAP) vor allem Oracle tangieren, deren Datenbank die meisten SAP-Installationen unterstützt. IBM betrifft es auch, aber die potenziellen Auswirkungen auf DB2-Umsätze werden dadurch gemildert, wenn nicht sogar ausgeglichen, dass IBM Hardware inzwischen die bevorzugte Plattform für Hana ist. Mit der Freigabe von Hana für den ERP-Betrieb können die Standardmodule der Business Suite auf SAPs In-memory-Technologie eingesetzt werden. Die SAP-Roadmap sieht vor, dass auch die branchenspezifischen Lösungen, die auf der Suite basieren, für Hana angepasst werden. Dieser schrittweise Entwicklungsansatz stimmt nach Ansicht von PAC mit den Bedürfnissen des Markts überein: Wir erwarten, dass die Kunden schrittweise zu Hana wechseln werden.

ERP-Preismodell

Kunden, die Hana bisher in Erwägung zogen, haben sich oft vom volumenbasierten Preismodell abschrecken lassen. Ein ERP-Kunde hätte mit SAP Hana bei steigender Datenmenge entsprechend mehr bezahlt. Eine Kernaussage der jüngsten Ankündigung ist, dass das Preismodell

jetzt dem einer relationalen Datenbank ähnelt: Der Kunde bezahlt einen Prozentsatz des Softwarevertrags (circa 15 Prozent) für die Datenbank. Damit verschwindet unserer Meinung nach eines der größten Hindernisse, das bisher einer breiten Akzeptanz von Hana unter ERP-Kunden im Weg stand. Wir denken, dass nun viele Unternehmen prüfen werden, welchen Mehrwert die Datenbank für ihre ERP-Umgebungen bringen könnte. Allerdings erwarten wir nicht, dass Kunden sofort zu Hana wechseln. Außerdem dürfte es kaum solche geben, die auf einen Schlag all ihre Systeme auf Hana umstellen wollen. Um SAPs In-memory-Technologie einsetzen zu können, müssen Kunden mit der neuesten ERP-Version ein Enhancement Package installieren. Dies bedeutet keinen großen technischen Aufwand. Aber es bringt Veränderungen in Verwaltung und Betrieb ihrer ERP-Systeme mit sich. SAP-Bestandskunden müssen nun Themen wie vorhandene Skills Base, Datenverwaltung, Compliance, Mechanismen für Backup/Restore, Ausfallsicherheit und viele mehr in Angriff nehmen.

Um SAPs Co-CEO Jim Hagemann Snabe zu zitieren: „Die SAP Hana Suite ist nicht R/4, aber eine wichtige Innovation im Kern der ERP-Lösung.“ Wir hatten die Ankündigung eigentlich schon auf der Sapphire 2012 im November in Madrid erwartet. Aber es ist eine gute Nachricht

für ERP-Kunden, dass SAP sein wichtigstes Produkt zu einem Zeitpunkt erneuert, als sich das Unternehmen auch in SaaS und Mobility diversifiziert. Wir rechnen mit großem Interesse seitens der Kunden, sich intensiv mit Hana für den ERP-Einsatz auseinanderzusetzen. Interessanterweise ermöglicht es Hana, SAP-Landschaften zu vereinfachen. Aus unserer Sicht gibt es natürlich Funktionen, die eine solche Vereinfachung ermöglichen, aber ob es tatsächlich funktioniert, muss sich erst noch zeigen. Wir denken, dass Unternehmen Zusatzsysteme und Hilfskonstruktionen eliminieren können, um Beschränkungen der ERP-Lösungen auf traditioneller Datenbanktechnologie zu überwinden. Aber es bleibt abzuwarten, ob Hana dazu beitragen kann, die Komplexität der SAP-Landschaft zu reduzieren. Wir glauben, dass diese Ankündigung nur der Beginn eines längeren Weges ist. Es wird einige Zeit dauern, die Prozesse der Business Suite für SAP Hana zu optimieren, Geschäftsprozesse und auch Geschäftsmodelle zu erneuern, sodass am Ende tatsächlich Realtime Business, wie SAP es nennt, dabei herauskommt. Mit Sicherheit kann man bereits jetzt sagen, dass SAP-Anwender ihre Denkweise und ihr Arbeitsverhalten hin zu einer wirklichen Echtzeit-Kultur ändern müssen, um das Potenzial von Echtzeit-ERP voll ausschöpfen zu können.

www.pac-online.de

Als **Philipp Carnelley** im Dezember 2010 zum PAC-Team stieß, blickte er auf über 25 Jahre Erfahrung als Analyst, Softwareentwickler und Projektmanager zurück. Er arbeitete bei Unternehmen wie TechMarketView, der Hackett Gruppe und Ovum. Als angesehener Berater deckte er die Bereiche Business Applications, Business Intelligence und Dokumentenmanagement ab.

In seiner Rolle als Principal Consultant – Software Markets & SaaS ist **Frank Niemann** seit 2010 Mitglied des PAC-Software-Teams sowie des SAP-Services-Research-Teams. Auf regionaler Ebene verantwortet er PACs Software Research für die DACH-Region. Er baut sowohl die Expertise als auch das Angebot an Marktstudien und Beratungsleistungen für IT-Anbieter und -Anwender aus.

Tobias Ortwein betreut als Senior Vice President Project Services & SAP Services Markets den gesamten Markt für Projektgeschäfte. Auf globaler Ebene ist er für PACs SAP Services Research Program zuständig. Seit Oktober 2011 hat er das Management und die Weiterentwicklung des Studien- und Beratungsportfolios innerhalb der PAC-Gruppe übernommen.

Jenseits von Content Management

Cloud Computing, private Endgeräte am Arbeitsplatz, multimediale Inhalte, soziale Medien: Die Informationslandschaft der Unternehmen verändert sich zusehends. Wer die neuen Erwartungen der Mitarbeiter, Partner und Kunden erfüllen und Kommunikation geräte-, plattform- und kanalübergreifend beherrschen will, braucht Enterprise Information Management (EIM).

Big Data ist in aller Munde, dabei vergessen viele die Kehrseite der Medaille: Big Content. 90 Prozent aller Unternehmensinformationen sind keine Daten, sondern unstrukturierte Inhalte. Und nur vier Prozent aller Webinhalte sind öffentlich zugänglich, während die restlichen 96 Prozent hinter der Firewall von Unternehmen liegen. Nicht nur die Daten, sondern auch Dokumente, E-Mails, Social-Media-Beiträge, Videos und Audiodateien wachsen exponentiell und machen die Informationslandschaft der Unternehmen komplexer, unübersichtlicher und anfälliger. Das Risiko von Rechtsverstößen, Verlusten beim geistigen Eigentum oder Einbußen bei der Reputation ist real. Genauso real sind auch die geänderten Erwartungen der Anwender. Aus dem reinen Informationskonsum wird der Dialog. Nicht zeitversetzt, sondern synchron. Nicht nur am heimischen PC, sondern überall. Nicht standardisiert, sondern personalisiert. Nicht nur auf Basis von Text, sondern auch von Multimedia wie Audio und Video. Das, was Anwender privat erleben, erwarten sie auch am Arbeitsplatz und in der Kommunikation mit Lieferanten und Anbietern. Nur wer mit diesen Erwartungen umzugehen versteht, gewinnt. Enterprise Information Management heißt die neue Disziplin, mit der sich mithilfe von Daten und unstrukturierten Inhalten Wertschöpfungsbeiträge erzielen lassen – trotz und aufgrund der Masse von Information und der rasenden Geschwindigkeit, mit der sie entsteht.

Ein erfolgreiches EIM-Konzept soll folgende Themen abdecken: das Management von Unternehmensinformationen und -prozessen, verbesserte Arbeitsbedingungen und größerer Nutzen von Informationen und Abläufen, die geräte-, applikations- und systemübergreifende sowie situationsabhängige Bereitstellung von Informationen inklusive Austausch und die Informationsanalyse sowie -sicherheit. OpenText deckt mit seinen fünf Lösungssparten Enterprise Content Management (ECM), Business Process Management (BPM), Customer Experience Management (CEM), Information Exchange und Discovery diese Bereiche ab. Informationen

werden dadurch zu wertvollen Anlagegütern, weil sie Wertschöpfungsbeiträge leisten. Sie verbessern die Qualität von Entscheidungen (business insight) und erhöhen deren Schlagkraft (business impact), sie beschleunigen Prozesse (process velocity), helfen bei der Erfüllung interner sowie externer Regularien (information governance) und schützen das geistige Eigentum (information security).

www.opentext.de

Die **OpenText EIM Days 2013** finden am 12. und 13. März in Unterschleißheim bei München statt. Sie beleuchten das neue Paradigma des Informationsmanagements. Hauptredner sind Mark Barrenechea, Präsident und CEO von OpenText, der am ersten Veranstaltungstag den EIM-Kurs des Unternehmens aufzeigt, sowie Ulrich Kampffmeyer, Experte für Informationsmanagement im deutschsprachigen Raum. Insgesamt sind 45 Breakout Sessions geplant; 19 Partner stellen ihre Kompetenzen auf eigenen Ständen und in Vorträgen vor. Dazu zählen Arvato Systems, Axedo, Cassia Content Management, Infocentric Research, iTernity, iXenso, Materna, Microsoft und die SAP.



Mark Barrenechea, Präsident und CEO von OpenText, wird die zweitägigen OpenText EIM Days in München Mitte März eröffnen.



KABA®

ERP-Lösungen aus einer Hand

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

Kaba-Lösungen sind

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

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

Wir stellen aus:
CeBIT Hannover
05. - 09.03.2013
Halle 4, Stand C04



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

www.kaba.de

Kommentar

SAP vertreibt OEM-Hana-Hardware und folgt damit dem Oracle-Geschäftsmodell

Der weiße Ritter

Wenige Wochen nach der Ankündigung „Business Suite powered by Hana“ vom 10. Januar dieses Jahres und kurz vor der diesjährigen CeBIT begann man in Nordamerika mit dem Vertrieb eines weiß lackierten Hana-Servers mit blauem SAP-Logo.

SAP steigt in das OEM-Hardware-Geschäft ein! Erste Gerüchte gab es vor einem Jahr, als Teilnehmer des europäischen FKOM 2012 (SAP Field Kick-Off Meeting) in Mailand einen in Weiß gehaltenen Hana-Server gesehen haben wollen. Die Beobachtung konnte nicht verifiziert werden. Jetzt tauchte Mitte Februar das Angebot eines Hana-Servers auf der SAP-Webseite saphana.com auf (Screenshot). Der weiß lackierte Hana-Server ist ein IBM-OEM-Gerät: System x3500 M3. Ein IBM-Sprecher aus Deutschland hat das gegenüber dem E-3 Magazin bestätigt. Dieser weiße Hana-Server mit blauem SAP-Logo darf produktiv nur für B1 (SAP Business One) eingesetzt werden. Kurz vor der CeBIT im vergangenen Jahr gab es eine Diskussion zwischen SAP, Fujitsu und IBM, weil SAP lediglich Hardware-Partner Fujitsu für den Vertrieb eines B1/Hana-Servers zertifizierte. Auf der CeBIT wollte auch IBM mit einem solchen Server glänzen, wurde aber von SAP mit der Begründung abgewiesen, IBM habe die Zertifizierung zu spät beantragt. Danach ist es wieder still um das Thema geworden.



Mitte Februar gab es dieses SAP-Hardware-Angebot auf saphana.com. Zu Redaktionsschluss war die Seite mit dem IBM-OEM-Server nicht mehr erreichbar.

Das aktuelle SAP-Hardware-Angebot überrascht: In der Vergangenheit hat SAP jede Hardware-Ambition dementiert und den Weg von Oracle mit Sun für falsch erklärt. Das auf saphana.com angebotene Produkt ist zwar preislich sehr attraktiv, aber technologisch am Ende des Lebenszyklus. Intel-„Nehalem“-Xeon-Prozessoren sind Auslaufmodelle (X5690 mit 3,46 GHz). Dennoch, etwa 11.000 Euro für 128 Gigabyte Hauptspeicher, zwei 6-Kern-Xeon-Prozessoren und schnelle SAS-Platten ist ein veritabler Kampfpfeis. Naturgemäß ist es ein Suse-Linux-Server und diese Marktpositionierung überrascht speziell im US-amerikanischen Raum, wo Red Hat eindeutiger Marktführer im Linux-Bereich ist. Noch immer zielt sich SAP, die In-memory-Computing-Datenbank für andere als den Suse-Linux-Dialekt freizugeben. Beim Original Equipment Manufacturer (OEM) IBM bekommt man den Server mit dem Betriebssystem Microsoft Windows 2008 R2 für 12.670 US-Dollar im Vergleich zu den 14.999 bei SAP. Das IBM-Angebot kommt jedoch ohne Festplatten. Der Server hat ein redundantes Netzteil und der Hauptspeicher lässt sich von 128 GB auf 192 GB ausbauen.

Positionierung und weltweite Vermarktung unklar – vielleicht nur ein Irrtum: Während IBM offiziell die Existenz des Produkts bestätigte, war die Webseite auf saphana.com kurze Zeit nach dem ersten Auftauchen verschwunden. Der Zugang zu dem Bereich war mittels Login möglich, aber die Angebotsseite selbst war aus Deutschland nicht mehr

erreichbar. Der Browser gab keine Fehlermeldung aus und das SAP-Web-System meldete: „Nicht berechtigt. Zugang zu diesem Ort oder Inhalt ist beschränkt.“ Eine Anfrage bei der SAP-Pressestelle in Walldorf zu dem SAP-Hardware-Angebot wurde bis Redaktionsschluss nicht beantwortet. Somit bleibt vorerst unklar, ob das Angebot auf Nordamerika beschränkt ist und ob es dieses Jahr noch weitere Hardware-Angebote geben wird. Überraschend ist, dass SAP in den Server-Markt einsteigt, jedoch ist die Logik dafür vorhanden: Business One (B1) ist ein relativ autonomes Produkt, das sich großer Beliebtheit erfreut. Die B1-SAP-Partner pflegen einen intensiven Kontakt zu den Bestandskunden und verfügen über umfangreiches organisatorisches und betriebswirtschaftliches Wissen, jedoch nur bedingt über technologische Kompetenz. Ein Full-Service-Programm aus Walldorf bestehend aus Hardware und Software würde für B1 und Hana durchaus Sinn ergeben. Solange B1 noch Microsoft Windows und den MS-SQL-Server nutzte, war ein solches Paketangebot wahrscheinlich nicht notwendig. Und noch eine zweite Funktion könnte

der weiße Hana-Ritter erfüllen: Für Start-ups und Abteilungen, die mit dem Hana-Studio experimentieren wollen, ist der IBM/SAP-Server sowohl preislich als auch leistungsmäßig eine gute Wahl.

SAPs weißer Ritter aus Walldorf und ein schwarzes Loch in Potsdam: Überraschend tauchte das SAP-Angebot Mitte Februar auf den öffentlichen Seiten von saphana.com auf. Für eine interne Bereitstellung von Hana-Hardware erscheint der Aufwand des eigenen Designs für ein IBM-OEM-Produkt zu hoch. Warum das Produkt nicht offiziell angekündigt wurde, konnten wir bei SAP nicht klären. Hinter den Kulissen scheint die Diskussion über mögliche Hana-Hardware-Konstellationen ohnehin engagiert zu laufen: Am 10. Januar hat SAP

Chief Technology Officer Vishal Sikka in einem Nebensatz die Möglichkeit erwähnt, dass Hana in Zukunft auch auf IBM Power verfügbar sein könnte. Wie das E-3 Magazin aus verlässlicher Quelle erfahren hat, steht zumindest ein IBM-Power-Server am Hana-Geburtsort in Potsdam am Hasso-Plattner-Institut. Letztendlich wäre es keine Überraschung mehr, wenn es aus Walldorf noch im ersten Halbjahr dieses Jahres eine neue Hana-Hardware-Roadmap gibt.



Peter M. Färbinger

Wissen Sie noch wie früher gearbeitet wurde?



Unterstützt:
Microsoft
.NET   iOS 

Genießen Sie die heutige Freiheit beim Arbeiten.

Die Entwicklungsplattform für alle Geräte, für alle Oberflächen, SAP-integriert.

27527 | finest-bj.com

CeBIT

Halle 4 – B03

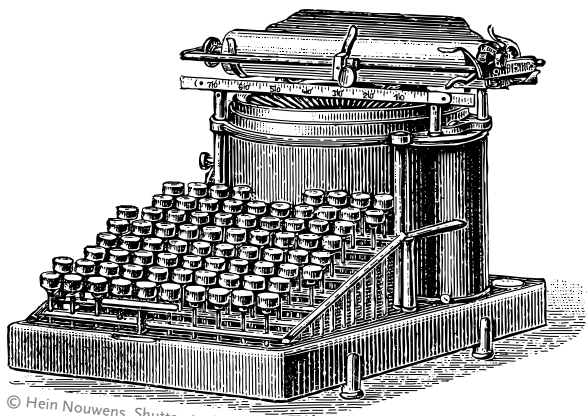


Smart  Enterprise Solutions

Telefon: +49 7231 145 46 47 00 · smart-enterprise-solutions.de

Buchtipps März

Schon der englische Philosoph Francis Bacon (1561–1626) erkannte, dass Wissen Macht bedeutet. Er war es auch, der die wissenschaftliche Denkweise an die Erkenntnisse und Methoden der Naturwissenschaft heranführte. Aber auch Geisteswissenschaftler beschäftigten sich zu aller Zeit mit dem komplizierten Gefüge unseres Denkens. Wie der deutsche Literat Hermann Hesse, der in seinem Roman „Glasperlenspiel“ eine imposante Zukunft entwirft, oder der italienische Politiker und Dichter Machiavelli, der mit seiner scharfen Intelligenz über Machtspiele und Moral des florentinischen Adels wachte. Jedes hier vorgestellte Buch ist für sich ein einzigartiger Kosmos, doch zusammen ergeben sie ein ganzheitliches Bild unserer Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft.



© Hein Nouwens, Shutterstock.com

» Der Glaube an eine größere und bessere Zukunft ist einer der mächtigsten Feinde gegenwärtiger Freiheit. «

Aldous Huxley (1894–1963), britischer Schriftsteller, untersuchte in seinem Werk den möglichen Missbrauch wissenschaftlicher Errungenschaften durch den Menschen.

Kreativität und Form



Autoren: Rainer E. Zimmermann, Simon M. Wiedemann, 129 Seiten, 2012, ISBN 978-3-642-27521-0

Inhalt: In diesem Buch entwerfen die Autoren Möglichkeiten und Grenzen eines universellen Spiels um Wissen. Die Idee hierfür basiert auf dem Roman „Glasperlenspiel“ von Hermann Hesse, wofür der Schriftsteller 1946 den Nobelpreis für Literatur erhielt. Dieses letzte große Werk Hesses spielt in der Zukunft und dreht sich um die Synthese von Bildung, Wissenschaft und Kunst. Ziel des Spiels ist es, Verbindungen zwischen anscheinend nicht verwandten Themengebieten herzustellen und theoretische Gemeinsamkeiten von Künsten und Wissenschaften aufzuzeigen. Rainer Zimmermann und Simon Wiedemann sehen darin ein kosmisches Spiel in einem symbolischen Universum. Hermann Hesses „Glasperlenspiel“ greife auf all jene Gebiete der Wissenschaften und Künste zurück, die als Inventar zur Orientierung des menschlichen Denkens bereitstünden. Der Literat selbst sagte einst: „Das Glasperlenspiel ist also ein Spiel mit sämtlichen Inhalten und Werten unserer Kultur, es spielt mit ihnen, wie etwa in der Blütezeit der Künste ein Maler mit den Farben seiner Palette gespielt haben mag.“ In zwei einführenden Kapiteln widmen sich die Autoren dem Roman und dessen historischer Einordnung, wobei auf literarische Kritik und philologische Betrachtungsweisen verzichtet wird. Der Großteil des Buchs konzentriert sich auf das Konzept der Spielentwicklung, auf die mathematische Topos-Theorie und auf die Konstruktion eines Glasperlenspiels. Zum Buch gehört auch eine Computerumsetzung, welche es den Lesern ermöglicht, eigene Varianten des Spiels durchzuspielen und mit Wissen zu experimentieren. Damit spannt das Buch mit Methoden der Informatik einen Bogen von der Logik über Systemtheorie, Wissenschafts- und Erkenntnistheorie, Semiotik, Kognition bis zur Kommunikation.

www.springer.com



Surfen im Seichten

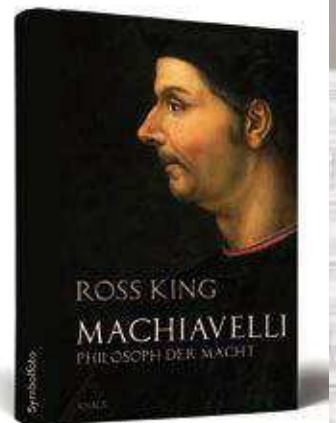
Autor: Nicholas Carr, 384 Seiten, 2013, ISBN 978-3-570-55205-6

Inhalt: Was bedeutet die Industrialisierung menschlichen Denkens für den Menschen? Was geschieht, wenn Entscheidungsprozesse nicht nur am Computer abgegeben werden, sondern auch alle sozialen Kontakte über Algorithmen verwaltet und selektiert werden? Die Antworten zu diesen und weiteren Fragen recherchierte Wirtschaftsjournalist Nicholas Carr in „Surfen im Seichten“, ausgehend von seinem eigenen Befund. Insofern sieht Frank Schirrmacher, Mitherausgeber der FAZ, in Carrs bislang letztem Werk auch ein Buch der Aufklärung, denn es widerlege jene Theorien des digitalen Zeitalters, hinter denen sich oft nicht mehr als Glücksritter verbergen. Von Schirrmacher stammt auch das Vorwort zu dieser Ausgabe, der sich darin auf die Seite jenes Mannes stellt, der 2008 mit dem Essay „Is Google making us stupid?“ für Aufsehen sorgte. „Surfen im Seichten. Was das Internet mit unserem Hirn anstellt“ wurde 2011 in der Kategorie „Non-Fiction“ für den Pulitzer-Preis nominiert. www.randomhouse.de

Machiavelli – Philosoph der Macht

Autor: Ross King, 288 Seiten, 2009, ISBN 978-3-8135-0348-7

Inhalt: Machiavelli ist ein faszinierender und einflussreicher Denker der italienischen Renaissance und gilt heute als einer der ersten Realpolitiker der europäischen Geschichte. Er steht im Ruf, ein besessener Machtmensch gewesen zu sein. Sein Hauptwerk „Il Principe“ („Der Fürst“) wird noch heute als Brevier der rücksichtslosen Machtpolitik gelesen. Doch wer war Machiavelli wirklich? Ross King porträtiert einen Menschen, der das Leben in vollen Zügen genoss, der egozentrisch war und gelegentlich herablassend auch gegenüber seinen politischen Auftraggebern aus der Signoria von Florenz. Er hatte mächtige Widersacher, die jedoch seiner scharfen Intelligenz, seinem Selbstbewusstsein und seiner spitzen Zunge selten gewachsen waren. Sein Urteilsvermögen ließ sich nicht trügen, und er machte sich keine Illusionen über die Moral der Menschen. Ross King führt den Leser hinein in das vibrierende Umfeld, aus dem Machiavellis Ideen erwuchsen. www.randomhouse.de



Das Neue und seine Feinde

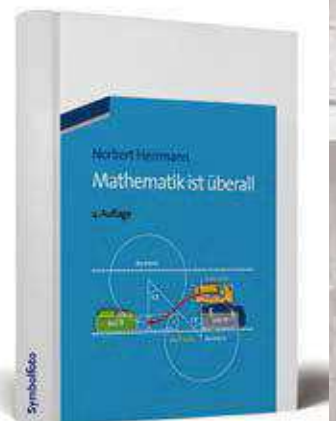
Autor: Gunter Dueck, 282 Seiten, 2013, ISBN 978-3-5933-9717-7

Inhalt: „Lachende Unternehmen gehen unter“, sagt Wirtschaftsvordenker Gunter Dueck und meint die höhnisch lachenden. Die Banken höhnten über die Internetbanken, Kodak über Digitalkameras und der Buchhandel über E-Books. Und wo stehen wir heute? Unternehmen haben wie alle Systeme ein Immunsystem, das jede neue Idee zunächst wie eine Störung behandelt. Die eigentliche Kunst ist es, sie mit unerschütterlicher unternehmerischer Energie und über alle Hindernisse hinweg trotzdem durchzusetzen, wenn die Zeit reif ist. Alle, die heute angesichts des radikalen digitalen Wandels abwinken oder lachen, sind morgen weg vom Fenster, lautet Gunter Duecks Prognose. In seinem Buch veranschaulicht er, wie der Aufbau eines Kräftennetzes und ein kluges Agieren zum richtigen Zeitpunkt die Widerstände brechen. „Eigentlich ist es aussichtslos, Innovation ist, es trotzdem zu schaffen.“ Und das ist der Moment, wo das höhnische Lachen der Feinde des Neuen verstummt. www.campus.de

Mathematik ist überall

Autor: Norbert Herrmann, 114 Seiten, 2013, ISBN 978-3-486-71291-9

Inhalt: Mathe ist langweilig, denken sich viele. Dabei ist Mathe bloß eine Frage der richtigen Motivation und nicht der Intelligenz, wie vor Kurzem eine Langzeitstudie der Universität München mit 3500 bayerischen Schülern zeigte. Mathematik ist aber auch voller Rätsel und aus unserem Alltags nicht wegzudenken. Beispielsweise kann man berechnen, wie viel Inhalt in der Bierdose sein sollte, damit sie auf schiefem Boden möglichst stabil steht; in welchem Abstand man hinter einer Person herlaufen sollte, um deren Beine in einem optimalen Blickwinkel zu betrachten; warum der Spiegel rechts und links vertauscht, aber nicht oben und unten; und mit welcher Formel man rückwärts am besten einparkt. Wie kaum ein anderer Mathematiker versteht es Norbert Herrmann, amüsante und kurzweilige Antworten zu geben. Einem breiteren Publikum ist er durch Auftritte in Wissenschaftssendungen bekannt, wo er auf mitreißende Art Alltagsvorgänge mathematisch erklärt. www.oldenbourg-verlag.de





© Deutsche Messe

Treffpunkt des Mittelstands

Auf der weltgrößten IT-Messe, der CeBIT in Hannover, rückt Cormeta die Geschäftsanalyse (Business Analytics) sowie mobile Anwendungsszenarien mit SAP in den Mittelpunkt. Auch werden die mit neuen Funktionen ausgestatteten SAP-Branchenlösungen Tradesprint und Foodsprint erstmals präsentiert. Sie richten sich an mittelständische Unternehmen des technischen (Groß-)Handels beziehungsweise der Nahrungsmittelindustrie. Komplettiert wird das Portfolio durch Pharmsprint für die pharmazeutische Industrie sowie Fashionsprint für die Textilwirtschaft. Alle Branchenlösungen basieren auf SAP Business All-in-One. Am Donnerstag, dem 7. März, findet der obligatorische Cormeta-Kundentag statt. Mit am Messestand in diesem Jahr sind ott+partner (Hardwareanbindung in der Prozessindustrie) und cor-fs (ERP für Factoring-Gesellschaften).

www.cormeta.de



iReporting: Der Screenshot zeigt einen aktuellen Umsatzbericht nach Artikelgruppen aus Tradesprint. Der SAP Business Object Explorer holt die Daten aus dem ERP-System, in diesem Fall aus Tradesprint, und bringt die Auswertung auf das iPad.

Halle 4, SAP Partnerstand

UNIORG

UNIORG präsentiert als SAP-Partner für den Mittelstand Dienstleistungen und Lösungen rund um das SAP Lösungsportfolio. Schwerpunkte liegen auf SAP HANA, SAP Business All-in-One und SAP Business One mit einer eigenen Branchenlösung für die Maschinenvermietung. UNIORG ist darüber hinaus spezialisiert auf die Integration von Konzernniederlassungen mit SAP Business One und SAP ERP.

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: cebit@uniorg.de
Kontakt: Herr Dr. Peer Walter Jahn

Halle 4, Stand B03

ITML

Software zum Wohlfühlen

Genießen Sie mehr. Profitieren Sie über den Tellerrand.

Unter diesem Motto präsentiert die ITML geschmackvoll sein Lösungs- und Beratungsportfolio rund um SAP, ITML, das SAP Systemhaus mit Goldpartnerstatus für den Mittelstand, zeigt Neuigkeiten in den Bereichen Enterprise Mobility & Business Analytics sowie die innovativen Features der ITML > Solution Suite. Mit mehr als 500 Bestandskunden und 150 Mitarbeitern werden Gesamteinführungen & Optimierungsprojekte sowie Lösungen für den Einkauf, Produktion, Vertrieb/Marketing & Service und Benutzeroberflächen für SAP ERP im MS Look & Feel realisiert.

ITML GmbH
Stuttgarter Straße 8
75179 Pforzheim
Telefon: +49 (0) 7231 / 145 46-0
Telefax: +49 (0) 7231 / 145 46-99
Online: www.itml.de
Kontakt: Rebecca Belfiore (Vertriebsnendienst)
E-Mail: rebecca.belfiore@itml.de

Halle 5, Stand B35

OR Soft

Jänicke GmbH

Advanced Production Scheduling

Die OR Soft Jänicke GmbH zählt mit seiner als SAP-endorsed business solution zertifizierten Software ORSOFT Manufacturing Workbench zu den führenden Anbietern für SCM- und APS-Add-Ons zu SAP ERP. Die Lösung für interaktive Planung, Simulation und Optimierung kann schnell ohne Änderungen des SAP ERP Standards und ohne zusätzliche Infrastrukturen eingeführt werden.

OR Soft Jänicke GmbH
Geusaer Str. | FH | Geb. 104
D-06217 Merseburg

Telefon: +49 3461 5490 0
E-Mail: marketing@orsoft.de
Online: www.orsoft.net
Kontakt: Herr Wilmar Mögling

Erst genießen, dann profitieren

Unter dem Motto „Genießen Sie mehr und profitieren Sie über den Tellerrand“ präsentiert ITML auf der CeBIT das Lösungs-, Service- und Beratungsportfolio im SAP-Umfeld. Kernthemen sind SAP ERP für den Mittelstand, Enterprise Mobility, Business Analytics sowie Lösungen für CRM, Kundenservice und Einkauf. Ein weiterer Schwerpunkt stellt die Leistungsfähigkeit der ITML Solution

Suite für Marketing, Vertrieb, Service und Einkauf dar. Zudem wird TV-Koch Stefan Wiertz vor dem Publikum live kochen.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 115



Im Schulterschluss mit der SAP

Sycor präsentiert auf dem CeBIT-SAP-Partnerstand selbst entwickelte Business-All-in-One-Branchenlösungen. Dazu gehören das Sycor ProductionCockpit zur Vereinfachung der Produktionsplanung und -steuerung sowie das Sycor OrderCockpit zur Optimierung der Vertriebsprozesse. Dazu kommt das Portfolio eines IT-Komplettdienstleisters: Die Firmengruppe entwickelt, implementiert und betreibt Lösungen zur Archivierung, zum Enterprise Content Management, IT-Outsourcing und Netzwerke für die Sprach- und Datenkommunikation. Seit Anfang des Jahres unterstützt Sycor auch den Business Performance Index (BPI) und wird dieses Engagement im Rahmen der CeBIT 2013 vermarkten. Der BPI ist eine Langzeitstudie von Techconsult. Damit werden Prozessleistungsfähigkeit, IT-Unterstützung und der Reifegrad innovativer IT-Lösungen in mittelständischen Unternehmen untersucht. Dabei werden neben der Fertigungsindustrie auch für Dienstleistung und Handel Indizes erhoben. „Mit wenig Aufwand erhalten mittelständische Fertiger über diesen Online-Check eine valide, objektive Analyse, mit der sie Entwicklungsbedarf und -chancen erkennen“, erläutert Steffen Gremler, Mitglied der Geschäftsleitung bei Sycor.



Steffen Gremler präsentiert mit Sycor selbst entwickelte Business-All-in-One-Branchenlösungen auf der CeBIT.

Am IBM-Partnerstand,
Halle 2, Stand A10



Mit „Connect to Control“ präsentiert Beta Systems branchenspezifische Lösungen für Versicherungen und Handelsunternehmen zur automatischen Qualitätskontrolle bestehender SAP-Anwendungen. Connect to Control ist eine einzigartige Lösung, die mehrere Plattformen miteinander vernetzt und gleichzeitig eine fachliche Kontrolle im Rahmen des SAP FS-CD ermöglicht.

Beta Systems Software AG
Alt-Moabit 90d
10559 Berlin

Telefon: +49 (0)30-726118-0
Telefax: +49 (0)30-726118-800
E-Mail: info@betasystems.com
Online: www.betasystems.de

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 115



Halle 3, Stand F30

actiware®
CONSULTING BUSINESS SOFTWARE

ACTIWARE für SAP ECC:

ECM mit ELO und SharePoint – einfach, vollintegriert und ohne Firlefanzen

Auf der CeBIT 2013, am Partnerstand der ELO Digital Office GmbH (Halle 3, Stand F30), präsentiert ACTIWARE einzigartige Lösungen für SAP ECC:

ACTIWARE zeigt mit der Lösung **AWELOS**, wie umfassend und gleichzeitig einfach die Arbeit mit einem ECM-System für SAP ECC sein kann. Fachbesucher erleben live die intuitive und vorgangssichere Archivierung von SAP-Belegen, Scans, E-Mails, Office-Dokumenten und interaktiven Drag & Drop-Ablagen. AWELOS kann mit **Microsoft SharePoint** und den **ELO ECM-Systemen** eingesetzt werden.

Fachbesucher erfahren live, wie intuitiv und vorgangssicher die Archivierung von SAP-Belegen, Scans, E-Mails, Office-Dokumenten und interaktiven Drag & Drop-Ablagen gelingt.

Die serviceorientierte Architektur von AWELOS integriert sich nahtlos in die SAP ECC GUI, Microsoft Office, SharePoint, webbasierte Anwendungen und den Anwenderdesktop. Auch E-Mail-Systeme wie Microsoft Exchange oder Lotus Notes werden unterstützt.

Die Business Logik und die Verlinkung zu SAP-Geschäftsobjekten und -prozessen ist zentral konfigurierbar, inkl. der Datenzugriffe auf SAP ECC. ACTIWARE bietet zur effizienten Realisierung Templates für verschiedene Branchen und Spezialbereiche wie Vertrags- oder Personalmanagement an, die einfach individualisiert werden können. Modifikationen lassen sich über das Designermodul realisieren, das Gesamtsystem bleibt dabei transparent.

Auch werden beispielhaft hochautomatisierte Prozesse zur Dokumentenerkennung mit SAP ECC anhand von Eingangsrechnungen gezeigt: Von der Klassifizierung und Datenextraktion mit anschließender workflowgestützter Bearbeitung bis hin zur integrierten Verarbeitung und Verbuchung. Die ACTIWARE Lösung unterstützt dabei die Verwendung von SAP Business Workflow genauso wie externe Ablaufprozesse über ELO und SharePoint.

Mit der aktuellen Version von **CONNECT** baut ACTIWARE – als Pionier für kontextsensitives und rollenbasiertes Handlungs- und Informationsmanagement – den Funktionsumfang aus und stellt eine neue intuitive Bedienoberfläche vor.

CONNECT bietet umfassende Office-Produktivitätsfunktionen, die vollintegriert in SAP ECC verwendet werden können. Im Dialog zu SAP-Geschäftsobjekten und Vorgängen stellt die Suite die benötigten Bearbeitungsfunktionen wie die Suche nach Informationen und Dokumenten, das Erstellen von Office-Dokumenten und Starten von Drittanwendungen zur Verfügung. Ein Highlight der neuen Version ist die integrierte Dokumentenverarbeitung per „Drag + Drop“, die auch cloudbasierte Systeme wie Office 365 ideal unterstützt. Auch die neue, erheblich erweiterte Office-Integration wird live vorgestellt. Hier ist die Erstellung komplexer Dokumente mit verschalteten Strukturen und mehrfachen Datenverknüpfungen möglich.

ACTIWARE GmbH

Consulting Business Software
In der Werr 11
DE-35719 Angelburg

Telefon: +49 (6464) 9131-0
Telefax: +49 (6464) 9131-30
E-Mail: info@actiware.de
Online: www.actiware.de

Halle 6, Stand G32

**Integriertes Content Management**

Die Content Integration Plattform FirstSpirit erleichtert Unternehmen die einheitliche Kommunikation und Interaktion mit ihren Zielgruppen über verschiedene Kontaktpunkte und Kanäle und hilft ihnen mit einer zentralen und nutzerfreundlichen Redaktionsplattform, dabei Zeit und Geld zu sparen.

e-Spirit zeigt auf der CeBIT 2013 FirstSpirit 5 sowie seinen Einsatz in anspruchsvollen Projekten für

- akzeptierte Enterprise-Portale
- interaktive Unternehmenswebseiten
- erfolgreichen E-Commerce
- effizientes Multichannel-Management
- effektives Online-Marketing

Ob Portal, Desktop-Anwendung, Datenbanken, Web-Apps oder Cloud-Services: FirstSpirit ermöglicht Unternehmen durch seine Best-of-Breed-Strategie die nahtlose Integration beliebiger Drittsysteme in das CMS und überlässt ihnen dabei die freie Wahl der Mittel.

**SAP Portal trifft Usability**

e-Spirit bietet mit dem **SAP Business Package for FirstSpirit** ein SAP-zertifiziertes Modul für die nahtlose Integration des FirstSpirit CMS in SAP NetWeaver. Es ist mit zahlreichen produktiven Installationen und Tausenden Nutzern weltweit die führende Integrationslösung für das SAP Portal.

Unternehmen profitieren von Zeit- und Kosteneinsparungen bei der Content-Erstellung – und somit von besseren Inhalten, attraktiveren Portalen und damit von einer besseren Nutzung durch Mitarbeiter, Kunden oder Partner.

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

Vorteile im Überblick

- **Effizienz und Attraktivität steigern:** Portale einfach um redaktionelle Inhalte anreichern
- **Usability erhöhen:** Einfache Bedienbarkeit auch für Gelegenheitsredakteure ohne Portal-Know-how
- **ROI optimieren:** Portalprojekte schnell, effizient und erfolgreich umsetzen
- **Zusammenarbeit verbessern:** Enterprise-2.0-Funktionalitäten für interaktive Portale
- **Akzeptanz steigern:** Einfache Personalisierung, z.B. durch persönliche Startseiten
- **Investitionen sichern:** Einfache Funktionserweiterungen durch Integration von beliebigen Cloud-Anwendungen und Drittlösungen



Informieren Sie sich
auf der CeBIT:
www.cebit.e-Spirit.com

e-Spirit AG

Barcelonaweg 14
D-44269 Dortmund
Telefon: +49 (0)231 477 77 0
E-Mail: info@e-Spirit.com
Online: www.e-Spirit.com

Spaß trotz Sicherheit

Auf dem Gemeinschaftsstand von Hannover Impuls stellt TUI InfoTec die neuen Cloud-Services, Entwicklungen aus den Bereichen Unified Communication (UC) und SAP als SaaS vor.

CeBIT-Besucher können sich über die IT-Service-Management-Lösung ITSMile informieren, die TUI InfoTec im SaaS-Modell zum monatlichen Mietpreis anbietet. Basis ist die Management-Suite Remedy von BMC Software, mit der IT-Abteilungen ihre Prozesse transparent gestalten und managen können. Der IT-Dienstleister zeigt außerdem, wie Firmen mit dem SaaS-Angebot Cloud Lifecycle Management ihre eigene private Cloud aufbauen und nutzen können. Das Hosting ist auch in hybriden Modellen möglich. Für die Datensicherheit aller Cloud-, SaaS- und Hosting-Lösungen ist ebenfalls gesorgt, alle Daten liegen in deutschen Rechenzentren. „Mit ITSMile und dem Cloud Lifecycle Management bieten wir unseren Kunden ein Sicherheitsplus, da das Hosting und damit die Verarbeitung und Speicherung von personenbezogenen Geschäftsdaten konform mit aktuellen Datenschutzrichtlinien in Deutschland und der EU ist“, sagt Heinz Kreuzer, Vorsitzender der Geschäftsführung von TUI InfoTec. Außerdem wurden die Prozesse nach ISO 20.000 zertifiziert.

Unified Communications und Enterprise Social Media

Die Einbindung sozialer Netzwerke in die eigenen Prozesse wird für immer mehr Unternehmen zum Thema. Das gilt auch für Unified Communications, eine ganzheitliche Strategie, mit der sich durch Collaboration und Präsenzinformationen, Web- und Video-Conferencing die Zusammenarbeit verbessern und zugleich erhebliche Einsparpotenziale bergen lassen. Social Media und UC-Technologien bieten Unternehmen Chancen, bergen aber auch Risiken, Einführungsprojekte sind häufig komplex. TUI InfoTec stellt seinen Kunden einen Stufenplan zur raschen Einführung von UCI und Enterprise Social Media zur Verfügung, der auch Change-Management-Aspekte einbezieht. Hierbei wird sichergestellt, dass Unified Communications und Enterprise Social Media für Mitarbeiter und Kunden erlebbar werden, das Unternehmen aber zugleich die Kontrolle behält.

www.tui-infotec.com

Big Data Reloaded

Riesige und immer weiter wachsende Datenberge bieten Optimierungsmöglichkeiten für viele Geschäftsbereiche und -prozesse. Mit den richtigen Werkzeugen jedoch lassen sich aus Datenbergen wertvolle Analysen generieren.

Auf der diesjährigen CeBIT-Panel-Diskussion „Big Data Reloaded“ spricht Steffen Weissbarth, CEO bei Exasol, mit anderen Teilnehmern der Runde über die verschiedenen Möglichkeiten, Nutzen und Bedenken gegenüber Big Data. Neben Weissbarth werden Daniel Fallmann, CEO Mindbreeze Software, Raimund Genes, CTO Trend Micro und Bernd S. Henning, CTO Office FTS, an der Diskussion teilnehmen.

Brent Goff, Nachrichtensprecher des Radiosenders Deutsche Welle, wird moderieren. Einen Live-Eindruck von EXASolution und Nutzerszenarien im Big-Data-Bereich können sich die Besucher am Gemeinschaftsstand von Barc machen. Dort stehen die In-memory-Experten für Live-Demonstrationen und Fragen zur Verfügung.

www.exasol.com

IT zum Anfassen

Unter dem Motto „People – Trust – Solutions“ können sich CeBIT-Besucher bei Live-Demonstrationen und Workshops über das Produkt- und Lösungsportfolio von Dell informieren. Zusätzlich stehen in einer „Touch & Feel“-Zone Tablets, Ultrabooks und All-in-One-PCs zum Ausprobieren bereit. In speziellen Solutions Areas wird Dell fünf zentrale Themen aufgreifen und diese dem interessierten Publikum näherbringen. Dabei handelt es sich um Cloud Computing, Big Data, Sicherheit, Mobility, Software Solutions. Zudem werden zahlreiche Vertreter der von Dell in den vergangenen Monaten übernommenen Unternehmen vor Ort sein, um ihre Lösungen zu präsentieren. Dazu zählen unter anderem Quest, SonicWall, SecureWorks, Wyse oder KACE. Um den CeBIT-Auftritt abzurunden, zeigen auch Dell-Partner wie Trend Micro, Wave oder VMware ihre Lösungen.

www.dell.de

CMS in Bestform

Der diesjährige CeBIT-Auftritt von e-Spirit steht im Zeichen von Live-Demos des Content Management Systems FirstSpirit 5 sowie dessen Einsatz in Projekten für Internet, Portal, Multichannel-Commerce und Mobile. Dazu gehören die Integration des CMS in IBM WebSphere Commerce, Microsoft SharePoint 2013 oder JBoss.

Bei der Diversifikation und der zunehmenden Nutzung unterschiedlicher Kommunikationskanäle müssen Unternehmen ihre Nutzer konsistent ansprechen. Egal ob via Inter- oder Intranet, über mobile Endgeräte, in Onlineshops, sozialen Netzwerken oder Smart-TV – Kunden, Partner und Mitarbeiter erwarten ein einheitliches Nutzungserlebnis. Content Manager benötigen IT-Lösungen, mit denen sie diese Anforderungen erfüllen und gleichzeitig Prozesse effizienter gestalten und Kosten minimieren können. FirstSpirit ermöglicht Unternehmen durch seine Best-of-Breed-Strategie die nahtlose Integration beliebiger Drittsysteme und die freie Wahl der Mittel. Im Fokus des Messeauftritts steht deshalb auch das FirstSpirit App-Center, eine universelle Infrastruktur zur Einbindung beliebiger Desktop-Anwendungen und Cloud-Services in das CMS. Showcases zeigen die Vorteile für Unternehmen, zum Beispiel durch die Integration von Online-Bilddatenbanken oder cloud-basierten Videostreaming-, Office-, Marketing-Automation- oder Webanalytics-Lösungen und Google-Anwendungen in das CMS und damit direkt in die Redaktionsoberfläche. „Auf der CeBIT zeigen wir mit unseren Partnern, was Unternehmen alles aus und mit ihrem Content machen können, beispielsweise beim Aufbau und Betrieb

umsatzstarker E-Commerce-Auftritte, attraktiver Unternehmensportale oder effizienter Multichannel-Projekte“, sagt Jörn Bodemann, Vorstandsvorsitzender e-Spirit. „Und wir geben die Antwort, wie sie diese Aufgaben erfolgreicher und mit weniger Zeit- und Kostenaufwand erledigen können.“

www.e-spirit.com



e-Spirit-Vorstandsvorsitzender Jörn Bodemann freut sich auf den CeBIT-Messeauftritt seines Unternehmens.

Halle 3, Stand F30

actiware®

CONSULTING BUSINESS SOFTWARE

ACTIWARE für SAP B1: DMS, Archiv und Office-Produktivität einfach, vollintegriert und ohne Firlefanz

Auf der CeBIT 2013, am Partnerstand der ELO Digital Office GmbH (Halle 3, Stand F30), präsentiert ACTIWARE starke Lösungen für SAP Business One:

Mit **AWELOS** zeigt ACTIWARE umfassendes Archivierungs-, Dokumenten- und Workflowmanagement für SAP B1. AWELOS kann mit **Microsoft SharePoint** und den **ELO ECM-Systemen** eingesetzt werden.

Fachbesucher erfahren live, wie einzigartig einfach und vorgangssicher die Archivierung von Belegen und Reports, Scans, E-Mails, Office-Dokumenten und interaktiven Drag & Drop-Ablagen gelingt.

AWELOS integriert sich in Microsoft Office, webbasierte Anwendungen, direkt in den Anwenderdesktop und SAP Business One selbst: Über die Widget Technologie ist AWELOS nahtlos in die SAP Business One Oberfläche eingebettet und interagiert mit den in Bearbeitung befindlichen SAP Vorgängen und Objekten.

Gleichfalls werden die Arbeitsaufgaben und Workflows aus dem ECM-System, z.B. bei einer Eingangsrechnungsfreigabe, in SAP B1 angezeigt. Der Anwender profitiert dabei von einfach nutzbaren Informationen in seiner gewohnten Arbeitsumgebung.

Gerade für kleine Unternehmen sind schnell einsetzbare Standardlösungen und kosteneffektive Projektrealisierungen wichtig. ACTIWARE bietet zur effizienten Realisierung Templates für SAP B1 und verschiedene Branchen wie z.B. Handel, Produktion und Projektdienstleister an, die einfach individualisiert werden können.

Quasi aus der Box kann dadurch ein umfassendes ECM-System an ein Anwenderunternehmen geliefert werden, das bei Bedarf mit einem Designermodul angepasst werden kann.

Mit der aktuellen Version von **CONNECT** baut ACTIWARE – als Pionier für kontextsensitives und rollenbasiertes Handlungs- und Informationsmanagement – den Funktionsumfang aus und stellt eine neue intuitive Bedienoberfläche vor. CONNECT bietet automatisiert zur Arbeit eines Anwenders die benötigten Bearbeitungsfunktionen, wie die Suche nach Informationen und Dokumenten, das Erstellen von Office-Dokumenten und Starten von Drittanwendungen, an. Ein Highlight der neuen Version ist die neue integrierte Dokumentenverarbeitung per „Drag + Drop“, die auch cloudbasierte Systeme wie Office 365 ideal unterstützt. Auch die neue, erheblich erweiterte Office-Integration wird live vorgestellt. Hier ist die Erstellung komplexer Dokumente mit verschachtelten Strukturen und mehrfachen Datenverknüpfungen möglich.

ACTIWARE GmbH
Consulting Business Software
In der Werr 11
DE-35719 Angelburg

Telefon: +49 (6464) 9131-0
Telefax: +49 (6464) 9131-30
E-Mail: info@actiware.de
Online: www.actiware.de

Vergessen unmöglich

Forcont Business Technology präsentiert auf der CeBIT das elektronische Vertragsmanagement in einer überarbeiteten Version. Mit der Weiterentwicklung vereinfacht Forcont die Benutzerführung.

Die neue Version des Vertragsmanagements hat eine erweiterte Suchfunktion: Anwender können sich nun alle Akten, Dokumente und Vertragspartner zu einem Stichwort anzeigen lassen, die genaue Kenntnis des Aktenvorgangs und aller korrespondierenden Bezeichnungen ist nicht mehr nötig. Auf aktuelle Termine und Fristen weist die Anwendung den Verantwortlichen automatisch hin – auch via E-Mail. Mehrere Eskalationsstufen machen ein Vergessen oder Vertragen unmöglich. Forcont hat zudem die Workflows optimiert und die Anlageprozesse vereinfacht. Die neue Version vermeidet hochkomplexe und spezielle Menüfunktionen und unterstützt den Anwender stattdessen mit Wizards beim Anlegen neuer Akten und beim Bearbeiten von Wiedervorlagen. Die Wizards lotsen durch alle Arbeitsschritte, erläutern Funktionen und weisen auf kritische Eingaben hin. Das beschleunigt das Anlegen neuer Akten, umgeht Schulungsaufwände und vermeidet unnötige Kosten durch versäumte Fristen und Vertragsoptionen. Neben dem Vertragsmanagement hat das Unternehmen auch seine elektronische Personalakte und die Collaboration-Lösung Business Lounge überarbeitet. Das Vertragsmanagement,



Die Startseite der Forcont Vertragsmanagementseite.

die elektronische Personalakte und die Business Lounge werden wahlweise als On-Premise-Variante oder als cloudbasierte Mietlösung mit nutzerbezogenem Abrechnungsmodell angeboten. Durch

die Verwendung eines digitalen SSL-Zertifikats stellt Forcont die verschlüsselte Datenübertragung sicher.

www.forcont.de



» Um Wissen und Ressourcen entsprechend teilen zu können, müssen die Prozesse durchgängig sein. «

Henrik Hausen ist Vorstand bei Alpha Business Solutions.

Veredelungen

Alpha Business Solutions zeigt Erweiterungen und Ergänzungen zur Standardsoftware proAlpha. Des Weiteren präsentiert der ERP-Spezialist neue Features der Cloud-Lösung Business ByDesign.

Henrik Hausen, Vorstand bei Alpha Business Solutions, hält Shareconomy als CeBIT-Motto für überaus interessant: „Um Wissen und Ressourcen entsprechend teilen zu können, müssen die Prozesse durchgängig sein, sowohl innerhalb des Unternehmens als auch bei Partnern und Kunden. Dafür braucht es integrierte ERP-Lösungen.“ Veredelt durch Add-ons entstehe das Beste aus zwei ERP-Welten. Dies bedeute ein Höchstmaß an Flexibilität und maßgeschneiderten Prozessen, wodurch Unternehmen bestens für Shareconomy gerüstet seien. Auf der CeBIT zeigt Alpha unter anderem ein auf

einem In-memory-Datenmodell basiertes Unternehmenscockpit, das Informationen aus allen Unternehmensbereichen sammelt und dabei auch Text-, Excel- oder XML-Dateien schnell und multidimensional auswertet. Darüber hinaus stellt das Unternehmen eine in Microsoft Outlook integrierte mobile Anwendung für das Kundenbeziehungsmanagement (CRM) vor, welche die Flexibilität der Mitarbeiter und den Informationsfluss erhöht. Bezüglich Business ByDesign präsentiert Alpha zusätzliche Funktionen für Service, Vertrieb und Fertigung.

www.abs-ag.de

Neue AppSystems verwalten bis zu 16 virtuelle Hana-Instanzen auf einer Plattform

HP virtualisiert Hana

HP bringt ab März die ersten Appliances für virtualisierte Hana-Umgebungen auf den Markt. Die neuen Virtualized HP AppSystems for SAP Hana eignen sich für Entwicklungs- und Testzwecke.

Unternehmen, die Hana einsetzen, brauchen häufig kleine, separat laufende Hana-Umgebungen, in denen sie Software entwickeln und testen können. Bisher lassen sich derartige Test-Umgebungen nur durch Ankauf dedizierter Hana-Server einrichten. Die neuen AppSystems erlauben die schnelle Bereitstellung von bis zu 16 virtuellen SAP-Hana-Instanzen auf einem physischen Server. Dadurch erspart man sich einzelne Test-Server. Der Umstieg auf Hana, die Entwicklung und das Testen von Software werden dadurch günstiger. Die Virtualized HP AppSystems for SAP Hana bestehen aus der Hana-Appliance-Software, den Servern HP ProLiant DL980 G7 mit einem Terabyte Arbeitsspeicher sowie Services. Sie laufen mit Suse Linux Enterprise Server, die Virtualisierung von Hana erfolgt per Software von VMware. Zum Lieferumfang der Appliance gehört auch die Installation und Konfiguration der folgenden Softwareprodukte:

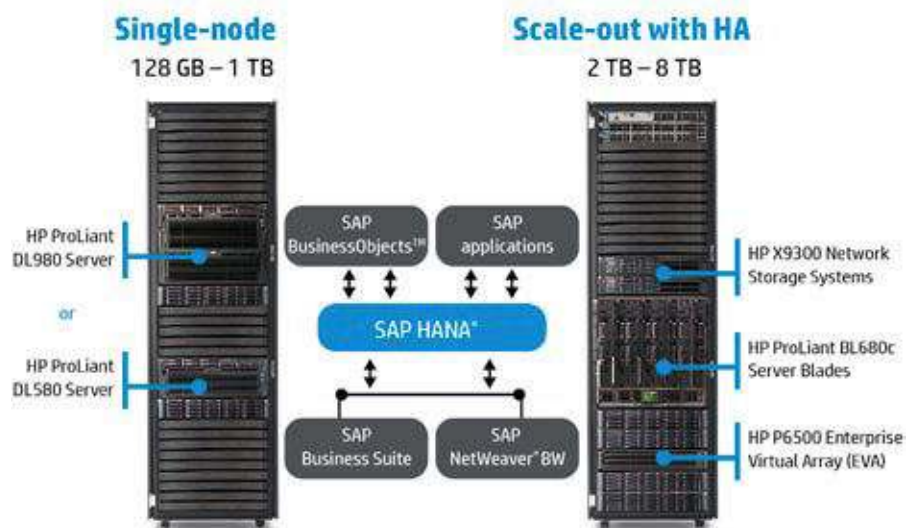
- HP Integrated Lights-Out (iLO): Diese Software ermöglicht sowohl die lokale als auch die Fernverwaltung der HP-ProLiant-Server
- VMware vSphere: Damit lassen sich die virtuellen Hana-Maschinen in Betrieb nehmen
- VMware vCenter: Diese Managementsoftware überwacht und verwaltet die virtuellen Hana-Maschinen. Sie hilft auch dabei, die Templates für die virtuellen Maschinen zu entwerfen, anzupassen und in Betrieb zu nehmen
- Suse Linux Enterprise Server (SLES) for SAP Applications: Diese Software dient als Gastbetriebssystem für die virtuellen Hana-Maschinen
- Hana: Die Basisinstallation umfasst eine vorläufige Lizenz für die sofortige Nutzung des Hana-Systems. Die endgültigen Lizenzschlüssel erhalten Kunden direkt von SAP

„Viele unserer Kunden sind vom Potenzial des In-memory Computing überzeugt und wollen SAP Hana stärker einsetzen. Gleichzeitig möchten sie aber nicht auf die Flexibilität und Kosteneffizienz verzichten, die sie durch Virtualisierung und Cloud-Services gewohnt sind“, sagt Albrecht Munz, Director Business Critical Systems bei Hewlett-Packard.

Mit den neuen AppSystems bietet HP weltweit erstmals ein Scale-Out-System auf Grundlage von Standard-Blades an. Das Unternehmen gilt auch als erster

Anbieter einer von SAP zertifizierten Disaster-Recovery-Lösung für Hana.

www.hp.com



Die Virtualized HP AppSystems for SAP Hana eignet sich vor allem für Entwicklungs- und Testzwecke.

HP Serviceguard auch für Suse Linux

Die neue Version des Cluster Managers HP Serviceguard Solutions unterstützt neben Red Hat Enterprise Linux nun auch die Distribution Suse Linux Enterprise Server. Neu ist auch die Erweiterung Serviceguard Extension for SAP for Linux (SGeSAP/LX). Sie stellt die Hochverfügbarkeit von SAP-Anwendungen in Linux-Umgebungen sicher und ermöglicht ein automatisiertes Failover.

Der Markt für Hochverfügbarkeitssysteme auf x86-Plattformen ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Wichtig für die Hochverfügbarkeit dieser Systeme ist auf der einen Seite fehlertolerante Hardware. Auf der anderen Seite spielt ein schnelles Failover, also die Übernahme einer Ressourcengruppe durch einen anderen Clusterknoten, eine entscheidende Rolle. Im Rahmen

des Project Odyssey bringt HP nun die neue Version von HP Serviceguard Disaster Recovery Solutions for Linux. Diese ermöglicht unabhängig von der Distanz zwischen zwei Knoten ein Failover von Linux-Systemen und -Anwendungen in weniger als zwei Minuten. Dadurch können Kunden sicherstellen, dass geschäftskritische Daten und Anwendungen nicht verloren gehen oder ausfallen. (Grundlage dieser Berechnung sind Analysen der HP Labs. Diese haben gezeigt, dass beim Einsatz von HP-ProLiant-DL380-G7-Servern (2 Intel-Xeon-Prozessoren mit je vier Kernen) mit Red Hat Enterprise Linux 6.2 und HP Serviceguard for Linux 11.20.10 das Failover unabhängig von der Distanz weniger als zwei Minuten dauert. Voraussetzung dafür ist eine ausreichende Bandbreite.)

Die für März geplante IDC-Kolumne fällt diesen Monat aufgrund technischer Probleme leider aus. Ab April lesen Sie hier wie gewohnt den Kommentar der IDC-Analysten.

Wie Cloud Computing die Rolle des Chief Information Officer verändert

Ausgezeichnet. Spricht mit Ihnen.

Lang lebe der CIO

Laut einer Studie von Brocade wandelt sich die Rolle des CIO hin zu mehr operativer Verantwortung, größerer Beratungskompetenz und weniger IT-Administration.

Die Rolle des Chief Information Officer (CIO) wird sich in den nächsten Jahren grundlegend verändern. Dies ist das Ergebnis einer von Brocade im Herbst 2012 in Auftrag gegebenen Umfrage unter 100 CIOs aus Europa, dem Mittleren Osten und Afrika (EMEA) zu ihrem Rollenverständnis. Durch den Einfluss der Cloud und die Demokratisierung der IT außerhalb des Kontrollbereichs der IT-Abteilung entwickelt sich die Rolle des CIO zunehmend in Richtung Beratung und Vermittlung. Aber nur durch den Einsatz der richtigen IT-Infrastruktur verfügen CIOs über den nötigen Freiraum, um strategische Verantwortung zu übernehmen und tiefer ins operative Geschäft einzusteigen – und so ihr langfristiges Überleben zu sichern. Fast die Hälfte der befragten CIOs versprechen sich vom Trend hin zur Cloud und zu Geschäftsbereichen mit eigener IT, dass sie sich weniger Sorgen um die Basis-Grundlagen der IT-Infrastruktur machen müssen. Allerdings sind drei Viertel besorgt, dass Service Level Agreements (SLAs) nicht den Mindestanforderungen entsprechen. Über die Hälfte befürchten, dass sie nicht dazu in der Lage sein werden, Datenvolumen und Bandbreiten vorherzusagen und ihr Netzwerk effektiv zu verwalten. Diese Probleme können zu unnötig langen Ausfallzeiten, langsamer Reaktionszeit und damit zu Produktionsausfällen führen sowie Strafen für Non-Compliance oder sogar einen Geschäftsverlust mit sich bringen.

Nur 20 Prozent der befragten CIOs sind der Meinung, dass die Rolle des CIO in seiner heutigen Form innerhalb der nächsten zehn Jahre veraltet sein wird. Vielmehr geht die Einschätzung in die Richtung, dass die Rolle zukünftig breiter aufgestellt sein wird. Ein Drittel sieht sich beispielsweise zunehmend in strategische Fragen involviert. Das Outsourcing von IT-Services wird, so die befragten CIOs, zu einem Verschmelzen der Rollen des CIO und des Chief Operations Officer (COO) führen, da das Firmennetzwerk immer geschäftskritischer wird. „Das Netzwerk ist nicht nur ein weiteres Gerät wie ein Tablet, Laptop oder Smartphone, um auf Anwendungen, Informationen oder Kommunikationssysteme

zuzugreifen – es macht jegliche Kommunikation, Aktion und Transaktion überhaupt erst möglich. Wenn dieses Netzwerk nicht richtig gemanagt und weiterentwickelt wird, drohen signifikante Konsequenzen. Die wichtige Funktion des CIO besteht darin, den Zugang zu Anwendungen und Services zu gewährleisten, und wird in Zukunft von zunehmender geschäftskritischer, strategischer Bedeutung für das Wachstum der Unternehmen sein“, ist Frank Kölmel, Senior Director EMEA-East bei Brocade, überzeugt.



Sehen Sie hier eine Illustration zum Thema „Die Evolution des CIO: Welche Art von CIO sind Sie?“.

www.brocade.com

Weitere Ergebnisse der Studie:

- Mehr als ein Drittel der Befragten gaben an, dass einzelne Geschäftsbereiche in ihrem Unternehmen Cloud Services ohne Mitwirkung der unternehmens-eigenen IT einsetzen. Zwei Drittel gehen davon aus, dass einzelne Geschäftsbereiche sich bis 2020 viel eigenständiger Cloud-Ressourcen beschaffen werden.
- Bis 2020 werden die Durchsetzung von Richtlinien, Vorreitschaft im Technologiebereich sowie die Vermittlung zwischen Geschäftsbereichen und Service-Providern die zentralen Verantwortlichkeiten der CIOs darstellen.
- Mit zunehmender Mobilität der Mitarbeiter und Bring Your Own Device werden Richtlinien und deren Durchsetzung im Hinblick auf das Risikomanagement immer dringlicher. Nur wenige CIOs erwarten das Ende des festen Arbeitsplatzes, sondern eine Zunahme von Hotdesking und Investitionen in Campus Networks.



DEXICON for SAP.

Auf den ersten Blick wird Ihnen das mit dem iF award ausgezeichnete Design unserer INTUS Terminals auffallen. Und auch auf den zweiten Blick werden Sie begeistert sein: Unsere DEXICON Software ist genauso hervorragend gestaltet. Diese Subsystem-Lösung für SAP™ ERP HCM ermöglicht das perfekte Zusammenspiel von Zeitwirtschaft, Zeiterfassung, Zutrittskontrolle und Video.



Besuchen Sie uns:
CeBIT 2013
05.–09.03.2013
Halle 5, Stand A18

Tel.: +49 89 68004-550
www.pcs.com

Was wird sich in den kommenden Jahren in der SAP-Community alles tun?

Im Dienste Ihrer Majestät

Seit dem 1. Juli 2012 ist die SAP-Community um ein Beratungshaus reicher: Q-Partners Consulting und Management. Das E-3 Magazin sprach im Interview mit den Unternehmensgründern und Geschäftsführern Matthias Kneissl und Markus Stretz über Themenschwerpunkte und Veränderungen in der SAP-Community in den kommenden Jahren.

E-3: Zuerst einmal herzlich willkommen als Teil der SAP-Community. Was macht Sie als SAP-Beratungshaus so besonders?

Markus Stretz: Unsere langjährige Erfahrung im SAP-Basisbereich ermöglicht es uns, Konzeptionen, TCO-Konzepte, IT-Strategien sowie Infrastrukturkonzepte auszuarbeiten und erfolgreich zu implementieren. Neben dem klassischen Projektgeschäft betreuen wir auch Kunden als Bestandteil eines Managed-Service-Ansatzes: Die Infrastruktur bleibt beim Kunden, wir liefern spezifische und frei skalierbare Unterstützung. Der Solution Manager stellt hier das Werkzeug dar, um SAP-Umgebungen professionell und automatisiert zu überwachen und bei Problemfällen einzugreifen. Ein wirtschaftlicher SAP-Basisbetrieb ist heute nahezu ausschließlich durch

Virtualisierungskonzepte möglich. Moderne Konzepte wie der Landscape Virtualization Manager (LVM), VMware oder HyperV sind gar nicht mehr wegzudenken. Starke Partnerschaften im Bereich der Infrastrukturmgebungen ermöglichen es uns, Kunden von der Konzeption bis hin zur Umsetzung und Überführung in den Betrieb zu beraten und umfassend zu unterstützen.

Matthias Kneissl: Neben unserer Expertise bei der Technologieberatung können unsere Berater auch auf erfolgreiche Projekte bei Business Process Engineering und Management zurückblicken. So sind wir vor allem für Geschäftsprozesse prädestiniert, die angepasst werden müssen und wo neben Customizing auch Software Engineering in Form von innovativen Lösungen gefordert ist. SAP bietet mit dem aktuellen NetWeaver Release ein Füllhorn moderner Technologien, die stets zielgerichtet eingesetzt werden müssen, um den höchsten Kundennutzen zu erreichen. Eine IT-Abteilung ist jedoch nie Selbstzweck. Grundlage einer erfolgreichen Implementierung ist ein Geschäftsprozess-Design. Wir helfen dabei, dass Fach- und IT-Abteilung zusammen Geschäftsprozesse definieren, und begleiten Unternehmen von der Strategieberatung über die Konzeption bis hin zur Implementierung und Inbetriebnahme.

E-3: Ihr Firmenname weckt Assoziationen mit Q, dem Techniker aus den James-Bond-Filmen.

Stretz: Das gewisse Extra in Form von Qualität, Dokumentation und durchgängiger Implementierung wollten wir als festen Bestandteil unserer Firmenkultur in unserem Markennamen ausdrücken. Unsere Berater sind stets bestrebt, bestmögliche Qualität zu liefern.

Kneissl: Wir sind dafür bekannt, dass wir auch bereit sind, die Extrameile zu gehen. Qualität muss jedoch auch immer in Abhängigkeit vom Budget betrachtet werden. Wir legen Wert darauf, Projekte konzeptionell und methodisch fundiert umzusetzen, um so auch den Projekterfolg sicherzustellen. Die Assoziation mit James Bond freut uns natürlich: Q mag vielleicht etwas verschoben sein, hat aber stets durch geniale und gleichzeitig auch funktionsfähige technische Lösungen überzeugt und damit

seinen Kunden James Bond in kniffligen Situationen immer unterstützt.

E-3: Was ist Ihre Zielgruppe?

Stretz: Der gehobene Mittelstand, Unternehmen, die zwischen 100 und 1000 Mitarbeiter beschäftigen, liegen uns besonders am Herzen. Wir legen Wert auf eine persönliche und ehrliche Beratung. Alle Mitarbeiter sind auf ihren jeweiligen Gebieten Experten und seit Jahren in diesem Segment tätig.

Kneissl: Vor allem dann, wenn es gilt, kundenspezifische und komplexe technologische Lösungen zu bewerten. Von der Architektur bis in die Umsetzung können wir unsere Stärken ausleben und einbringen. Unsere Zielsetzung und unser Selbstverständnis erfordert, dass wir Konzepte nicht nur erarbeiten, sondern auch pragmatisch umsetzen und zum Erfolg bringen wollen.

E-3: Welche Entwicklungsmöglichkeiten bieten Sie Ihren Mitarbeitern?

Stretz: Wir legen großen Wert auf Ausbildung und kontinuierliche Weiterbildung. Unsere Berater haben SAP-Zertifizierungen in mehreren Bereichen. Unseren reichhaltigen Erfahrungsschatz und unsere Best Practices geben wir in Projekten an unsere Kunden weiter. Neben der fachlichen Qualifikation spielen auch die oft genannten Soft Skills eine Rolle. Als aufstrebendes Unternehmen wollen wir auch in den nächsten Jahren weiter wachsen. Daraus ergeben sich Entwicklungsmöglichkeiten für Mitarbeiter, sei es fachlich wie von den Führungsaufgaben her.

E-3: Was sind die Trends und Themen, mit denen sich SAP-Bestandskunden und IT-Abteilungen zukünftig befassen müssen?

Kneissl: Seitens der Fachabteilungen wird der Ruf nach einer agilen IT-Abteilung immer lauter. Technologisch haben wir im mobilen Bereich nahezu alles gesehen, was möglich ist. Jetzt gilt es umso mehr, diese neuen Möglichkeiten mit den Geschäftsprozessen zu verzahnen. Dies erfordert auch im SAP-Umfeld ein Redesign von Applikationen sowie mobile Geschäftsprozessabläufe. Gleichzeitig drängt das Thema Serviceorientierte Architektur



Matthias Kneissl glaubt, dass In-memory Computing stärker in den Vordergrund rücken wird.



Wie SAP-Partner auf Basis von Hana innovative Anwendungen entwickeln

Vom Konzept bis zur Marktreife

Große Datenmengen rasend schnell verarbeiten, komplexe Analysen per Knopfdruck fertigstellen: Am 7. September 2012 fiel der Startschuss für ein Wettrennen der besonderen Art. Da nämlich rief die SAP ihre Partner zum „Hana Race“ auf.

Seit sechs Monaten arbeiten rund 25 Teams unter Hochdruck an innovativen Anwendungen basierend auf der Hana-Plattform. Ihr Ziel ist es, bis zum Frühjahr 2013 marktreife Lösungen auf Basis von Hana zu präsentieren. Ausgangspunkt zum Entwicklerwettbewerb „SAP Hana Partner Race“ war die Frage, wie die SAP ihren Partnern dabei helfen kann, die Marktchancen von Hana schnell und effizient zu nutzen. Während der Entwicklungsphase wurden die dreiköpfigen Teams von SAP-Experten geschult. Dabei handelte es sich um ein speziell auf den Wettbewerb zugeschnittenes Training: vom Einstieg in die Plattform über technische

Spezifikationen und Design bis hin zu einem Vermarktungskonzept für die fertige Lösung. Außerdem bekamen die Teilnehmer während des Wettbewerbs Zugriff auf ein Hana-Entwicklungssystem. „Das Wettrennen bietet unseren Partnern eine gute Möglichkeit, Know-how und Feedback von erfahrenen Hana-Spezialisten zu bekommen und die fertige Lösung schnell auf den Markt bringen zu können. Damit können wir Partnern als auch Kunden helfen, am Innovationspotenzial und am Erfolg der neuen Schlüsseltechnologie Hana teilzuhaben“, sagt Stefan Kaltwasser, Erfinder des SAP Hana Partner Race und Leiter Channel Development E&C Analytics und LoB.

Teilnahmeberechtigt am SAP Hana Partner Race war jeder SAP-Partner aus Deutschland, Österreich und der Schweiz mit Grundlagenwissen in Hana und einer Lösungsidee. Auf der CeBIT 2013 urteilt eine Jury über die technische Realisierbarkeit, den Kundennutzen, die signifikante Verbesserung von Geschäftsprozessen und Erweiterungsmöglichkeiten der Anwendung. Dann wird der Gewinner gekürt. Den beiden Erstplatzierten winkt ein Preisgeld in Höhe von je 25.000 Euro. Die Ideen werden am SAP-Messestand in Hannover präsentiert. Das E-3 Magazin sprach bereits im Vorfeld mit den teilnehmenden Teams und stellt ihre Projekte, Ideen und mögliche Vermarktungschancen vor.

Dell: Student-Retention-Lösung (außer Konkurrenz)

Die Student-Retention-Lösung von Dell wurde zusammen mit der Universität von Kentucky entwickelt und soll dabei helfen, Studienabbrüche vorherzusehen und zu vermeiden. Als Sponsor des SAP Hana Partner Race läuft Dell jedoch außer Konkurrenz. Alle relevanten Universitätsdaten werden in

Echtzeit kombiniert, wodurch eine direkte und umfassende Analyse möglich ist. Die Risikoanalyse erfolgt mit entsprechenden statistischen Modellen, die in der Open-Source-Lösung „R“ realisiert sind. Professoren und Tutoren werden gezielt zu den gefährdeten Studenten geführt und haben über Dashboards ein Bild der Gesamtsituation des

Studenten. Die Datenmodelle basieren auf nationalen Standards und erlauben so landesweite Vergleiche. In den USA führt Dell mit mehreren Universitäten intensive Gespräche über den Einsatz dieser Lösung, darunter auch mit Non-SAP-Kunden.

www.dell.de

Camelot: Logistic Transport Cost Analyzer

Das eigene Hana-Know-how vertiefen, frühzeitig Projekterfahrungen im Hana-Umfeld sammeln und einen Blick über den Tellerrand wagen und sehen, was andere Teams leisten, das waren die Ziele, mit denen Camelot beim SAP Hana Partner Race angetreten ist. Mit der beim Wettbewerb vorgestellten Lösung „Logistic Transport Cost Analyzer“ können Unternehmen ihr Transportmanagement optimieren: Logistikprozesse werden in Echtzeit analysiert und Transportszenarien simuliert. Die Verarbeitung und Auswertung der großen Datenbestände erfolgt mittels Hana in nahezu Echtzeit. Sebastian Brandt, projektverantwortlich und zuständig für die technische Entwicklung,

stuft die Marktchancen des Cost Analyzers als exzellent ein: „Hinter unserer Lösung stehen konkrete Projekterfahrungen bei der Optimierung von Logistikprozessen und ein hohes technisches Know-how. Darauf werden wir aufbauen und unseren Cost Analyzer auch nach Beendigung des Wettbewerbs weiterentwickeln und insbesondere in Deutschland, Österreich und der Schweiz vermarkten.“

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115



Sebastian Brandt ist der Projektverantwortliche des Camelot Logistic Transport Cost Analyzers und zuständig für die technische Entwicklung.

Ciber: Generating Potential Profit

Mit der hauseigenen Lösung „Generating Potential Profit“ (GPP) versucht Ciber, das Rennen im Partner Race für sich zu gewinnen. GPP ist eine Lösung auf Basis von Hana, SAP Predictive Analysis 1.0 und den neuen Business-Objects-Frontendlösungen, die es Kunden ermöglicht, unter Nutzung von speziellen Algorithmen Vorhersagen zur Steigerung des Umsatzes zu treffen und so zusätzliche Ertragspotenziale zu identifizieren und zu realisieren. Die Idee zu diesem Tool entstand bei einem Kundenprojekt und wurde damals mit ABAP und Business Warehouse realisiert. Laut Jörg Dietmann, Vice President Central Europe, hilft diese Lösung dabei, vorhandene Potenziale auszuschöpfen und den Umsatz zu steigern, ohne die langwierige und komplexe System- oder Prozessveränderungen vorzunehmen. „Jedes Großunternehmen kämpft mit der Margenoptimierung. Unsere Lösung bietet hierfür einen einfachen Ansatz. Auch arbeiten wir an vertrieblichen Optionen. Im Gespräch sind sowohl eine RDS-Lösung wie der CO-PA Accelerator als auch eine On-Demand-Lösung“, so Josef Nelis, Manager New Technologies bei Ciber.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115

ciber[®]

Client focused. Results driven.

CubeServ: Aktives Preismanagement

Bei dem von CubeServ vorgestellten Projekt „Aktives Preismanagement“, das aus verschiedenen, teils unabhängigen Applikationen besteht, stehen Dienstleister und deren Preisgestaltung im Zentrum. Bei einem Preisverfall verzeichnen Anbieter Gewinneinbußen. Um sich einen Marktvorteil verschaffen zu können, müssen die Auswirkungen bei Preissenkungen bedacht werden: Wie stark kann ich meinen Marktanteil erhöhen, bevor mein Wettbewerber reagiert? Und: Ist der Deckungsbeitrag bei einem geänderten Preis noch positiv? Aus dem ERP-System werden die CO-PA-Daten per DataSource ins BW geladen. Dort werden mit Data-Mining-Methoden die Kunden in Segmente aufgeteilt und pro Segment eine Schätzung für noch bevorstehende Umsätze und sich daraus ergebende Deckungsbeiträge ermittelt. Nun kann der Verkäufer veränderte Erlöseinbußen annehmen und diese per Flatfile in einen Workspace laden. Aus den Daten werden dann die Preisänderungen ermittelt. Laut Projektleiter Adrian Bourcivet kommt die Lösung vor allem für SAP-Bestandskunden in Frage, die bereits ein SAP ECC und BW im Einsatz haben.



Adrian Bourcivet leitet das Projekt „Aktives Preismanagement“ im Rahmen des SAP-Hana-Entwicklerwettbewerbs bei CubeServ.

www.cubeserv.com

eXin: Energiewirtschaftliches Abrechnungscontrolling

Performante zeit- und ebene gerechte Berichte stellen bei vielen Kundenprojekten eine große Herausforderung dar. Daher entwickelte eXin, eine Tochtergesellschaft der Enmore Gruppe, ein energiewirtschaftliches Abrechnungscontrolling. Mithilfe eines Hana-Szenarios wollte man eine effizientere, den Kundenanforderungen entsprechende Lösung schaffen und dabei Kosteneinsparungen und Entlastungen für die IT und die Fachbereiche realisieren. Die Teilnahme am Entwicklerwettbewerb bot laut Martin Donauer, eXin-Vorstand, die Möglichkeit, die notwendige Hardware mit SAP-Coaching zu verbinden. „Einerseits mussten wir unsere am Reißbrett entstandene Idee auf Realisierbarkeit in einem Hana-Szenario hin überprüfen. Andererseits wollten wir die Lösung bei Kunden positionieren und die Frage nach dem TCO und der Bereitschaft zur gemeinsamen Weiterentwicklung stellen.“ Die Lösung baut auf einem SAP-Hana-Side-by-Side-Szenario zur beschleunigten Auswertung von Tabelleninhalten aus dem SAP IS-U auf. Ziel ist, das transaktionale System einerseits von Simulationsläufen zu entlasten, Berichte ad hoc zu ermöglichen und die langen Datenübertragungszeiten in ein Business Warehouse zu vermeiden. Wie Martin Donauer weiter ausführt, wurde die Lösung bereits mit mehreren Kunden besprochen. „Nach der durchgeführten Machbarkeitsanalyse werden wir uns mit unseren Kunden

um eine Projektierung und eine PoC-Stellung bemühen. Zielkunden für die Lösung sind Versorgungsunternehmen mit einem SAP IS-U.“

www.exin-ag.de



»» *Durch das SAP Hana Race konnten wir unsere Idee einem Reality Check unterziehen.* ««

Martin Donauer ist Vorstand von eXin.

Cundus: Werttreiberbasierte Bandbreitenplanung

Mit dem Projekt Bandbreitenplanung bietet Cundus eine Lösung zur methodengestützten Verzahnung von Planung und Risikomanagement an. Die Bandbreitenplanung basiert auf den drei Kernkomponenten Risikobewertung, Verknüpfung von Risiken und Planwerten und Visualisierung für Management by Distributions. Zur Bewältigung der komplexen Simulationsverfahren wird neben der reinen Hana-Datenbank noch ein Server für Statistiksprache R benötigt, der es ermöglicht, direkt aus der Datenbank heraus statistische Operationen auszuführen. Die Verknüpfung mit den bestehenden Unternehmenskennzahlen und Planungslogiken wird durch die nahtlose Integration in das

SAP BW sowie das IP erzielt. Als Frontend entschied man sich für Analysis for Office. Eine hochformatierte Visualisierung wird durch die Integration der Ergebnisse zudem in SAP BO Dashboards realisiert. Für das standardisierte und mobile Reporting liegen alle Daten in einem harmonisierten Format vor, das es erlaubt, mit allen Tools der BI-Plattform darauf zuzugreifen. Nach Ende des SAP-Wettbewerbs will Cundus die Lösung weiterentwickeln, da „nahezu jedes Unternehmen, das auf einem dynamischen Markt agiert, durch Anwendung, aber auch bereits in der Umsetzung der Lösung signifikante Erkenntnisgewinne erzielen kann“.

www.cundus.com

Biss Consulting: Realtime Rating Engine

Biss Consulting versucht die Jury des Hana Race mit einer Realtime Rating Engine zu überzeugen. Ziel ist es, eine flexible Lösung zur Bewertung und Analyse von Verbrauchs- und Nutzungsdaten für unterschiedliche Branchen- und Systemkontexte aufzubauen. Hierfür wurde ein Anwendungsbereich aus der Telekommunikationsbranche gewählt. Auf Basis von hinterlegten Tarif- und Preismodellen findet eine (monetäre) Bewertung von Verkehrs- beziehungsweise Verbindungsdaten aus dem zugehörigen Wirknetz des Telekommunikationsanbieters statt. Die bewerteten Daten werden anschließend für das Billing zur Verfügung gestellt und für die Analyse des Nutzungsverhaltens und der Ressourcenauslastung aufbereitet. „Releases und Funktionserweiterungen sind bereits geplant. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Erweiterungen im analytischen Bereich, unter anderem wird eine Einbeziehung und Integration von SAP Predictive Analysis geprüft“, so Till Aufderheide, Consultant bei Biss Consulting.

www.bissconsulting.com



»» *Wir schätzen unsere Marktchancen als recht gut ein. Initiale Pläne zum Vertrieb liegen bereits vor.* ««

Till Aufderheide ist Consultant bei Biss Consulting.

G.I.B: Dispo-Cockpit Forecast DCF

Für die Teilnahme am SAP Hana Partner Race pickte sich G.I.B ein Modul aus dem Dispo-Cockpit heraus, stellte die Datenhaltung und Datenzugriffe komplett auf Hana um und fügte eine mobile Komponente hinzu. Bei dem Modul handelt es sich um das Forecast DCF, das den Prozess der dezentralen Planung unterstützt und Funktionen zur Konsolidierung in einem zentralen Planungsmonitor anbietet. Die Anwendung regelt und steuert die Übergabe der Plan- und Prognosedaten an das ERP-System oder alternative Subsysteme. „Wir nutzen das Rennen als Chance, unser Know-how binnen kürzester Zeit zu vertiefen und zu erweitern. Weiterhin wollten wir eine noch engere Bindung zur SAP etablieren und ein gemeinsames Marketing auf die Beine stellen“, so der Projektleiter des Hana-Teams, Nikolaj Schmitz. Im Zuge des Projekts soll die Datenhaltung aus der

klassischen Datenbank in das Hana-System verlagert werden. Im ersten Schritt soll Hana zur reinen Datenhaltung und für lesende Zugriffe eingesetzt werden. Im zweiten Schritt sollen alle Berechnungen und Sortierungen komplett ausgelagert werden. Bis Jahresende soll die Lösung Rollout-fähig und mobil nutzbar sein. Langfristig soll die gesamte Entwicklung auf Hana angepasst werden. „Zurzeit sind wir auf der Suche nach Kunden mit Pioniergeist, die mit uns in die Prototyping-Phase gehen. Das wird wohl aktuell die größte vertriebliche Herausforderung sein.“

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 115



» Unser Ziel ist es, unsere Produktidee noch schneller als ursprünglich geplant im Markt positionieren zu können. «

Nikolaj Schmitz ist IT-Leiter bei G.I.B und leitet gleichzeitig das SAP Hana Race Team.

IBM: Filialbestandsoptimierung

Im Rahmen des SAP Hana Partner Race entwickelte das Team IBM eine Lösung zur Filialbestandsoptimierung durch Umlagerung mit Hana. Die Lösung eignet sich für Einzelhandelsunternehmen, die über einen stark saisonalen Warenbestand mit limitierter Wiederbeschaffungsoption verfügen. Aufgrund der Abhängigkeit der Ware zur jeweiligen

Saison muss der Warenbestand zum Saisonende hin minimiert werden, um Wertverluste durch Preisabschriften zu vermeiden. Dies betrifft alle Fashion Retailer. Die Echtzeit-Verarbeitung von Abverkaufdaten unter Berücksichtigung vieler Optimierungsparameter ist dabei nur eine Facette der Anwendung. Die komplexen Zielvorgaben zur

Optimierung des Warenbestands werden durch eine gezielte Analyse der Bestände und Abverkäufe umgesetzt. Kombiniert mit Advanced-Analytics-Methoden zur Vorhersage der zukünftigen Abverkäufe will IBM einen optimalen Verkaufsverlauf bis hin zum Saisonende ermöglichen.

www.ibm.de

Information Works: netWORKS

Beim Projekt „netWORKS“ von Information Works handelt es sich um ein Analyseframework für die Quantifizierung von Netzwerkeffekten in sozialen Netzen. Die Lösung basiert neben Hana und Hana SQL Script auf R als Statistiksprache. Als Hardware-Plattform wurde ein eigenes Testsystem aufgebaut. Für die Entwicklung konnten zwei Co-Innovationspartner gewonnen werden: die Hotelkette Meliá Hotels International sowie die Fundación Vicente Ferrer. „Das Interesse der Kunden gilt vor allem Erkenntnissen aus Kundeninteraktionen auf sozialen Netzwerken wie Facebook und

Twitter. Ein Ziel ist, Netzwerkeffekte visuell flexibel zu explorieren“, so Ralf Finger, Geschäftsführer von Information Works. Bezüglich der späteren Vermarktung geht Information Works davon aus, dass die Analyse sozialer Netzwerke für jedes Unternehmen zur Pflicht werden wird. „Aktuell beherrscht viel Unsicherheit die Diskussion, wie ein unternehmensspezifischer Ansatz für die Analyse sozialer Netzwerke aussehen kann. Der Framework wird im Anschluss an das Rennen am Markt angeboten und weiterentwickelt“, führt Ralf Finger aus.

www.information-works.de

GFT: Scoring in Echtzeit

Entwickelt sich das Kundenportfolio optimal? Wie verhält sich die Ausfallwahrscheinlichkeit eines Neukunden im Vergleich zu den Bestandskunden? Um Antworten auf diese Fragen in Echtzeit zu erhalten, entwickelte das GFT-Team eine Scoringanwendung, mit der die Simulation von Einflussparametern erfolgen kann. Dies ermögliche im Kreditentscheidungsprozess eine höhere Genauigkeit bei der Risikoeinschätzung. Die Bonitätsfaktoren lassen sich in Echtzeit anpassen, zudem könne auf die historischen Zeitreihen des Bestandsgeschäfts über sehr große Zeiträume zurückgegriffen werden. Die Lösung basiert auf einer kombinierten Nutzung der Hana-Datenbank, ist modular erweiterbar und auch für Non-SAP-Kunden interessant.

www.gft.com/de

Itelligence: Service Studio

Das Itelligence Service Studio optimiert und beschleunigt die Serviceprozessabwicklung in Unternehmen. Basierend auf Hana werden alle servicerelevanten Daten aus SAP ERP in Echtzeit repliziert, aufbereitet und zielgruppengerecht für Analysen mittels BusinessObjects Frontends zur Verfügung gestellt. So erhält beispielsweise der Servicetechniker vor Ort mobilen Zugriff auf eine vollständige Geräteakte mit Informationen zu Wartungseinsätzen, Reparaturen und Ausfallzeiten. Für die Unternehmensführung werden mit Unterstützung von Hana Vorhersagen über die zukünftige Auftrags- und Meldungsentwicklung erstellt und daraus Finanzkennzahlen zu Umsatz und Kosten gewonnen. Durch den SAP-Wettbewerb sah Itelligence die Möglichkeit, in direkter Innovationspartnerschaft mit der SAP innovative Themen anzugehen. „Im Rahmen der durchgeführten Workshops sind neue Kontakte zu den Hana-Experten der SAP entstanden und es konnte ein Netzwerk erweitert werden, von dem beide Seiten im Rahmen des Wettbewerbs, aber auch in zukünftigen Projekten, profitieren werden“, sagt Axel Sieker, Manager Customer Solutions & Inventions bei Itelligence.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115

itelligence



Axel Sieker ist Manager Customer Solutions & Inventions, Fachgebietsleitung Financials bei Itelligence.

J&M Management Consulting: SET und WCP

J&M Management Consulting nimmt gleich mit zwei Projekten am SAP-Entwicklerwettbewerb teil: Beim Statistic Evaluation Tool (SET) geht es um die kontinuierliche Anpassung und Verbesserung verschiedener statistischer Prognosen und deren Parameter für die Vorhersage von Produktabsätzen. „Ausgehend von der Idee, innerhalb des Demand Plannings in SAP SCM durch mehrere Prognoseläufe mit verschiedenen Parametern die geeignete Einstellung zu finden, wird bei SET die Parameterfindung nach Hana verlagert. Die Oberfläche für den Endanwender bleibt SCM“, erklärt Projektleiter Andreas Groote. Kai Wiegran hingegen präsentiert das Projekt WCP (Weather Correlated Planning), eine Lösung zur Integration wetterbedingter Schwankungen in der Absatzplanung für Frischeprodukte. „Die Lösung soll historische Absatzmengen und geocodierte Wetterdaten in den Planungsprozess integrieren. Die Herausforderung besteht darin, die wetterbedingten Auswirkungen zu

quantifizieren und auf die zukünftige Planung anzuwenden. Vor diesem Problem standen viele unserer Kunden aus der Lebensmittelindustrie – so ist auch die Idee zum WCP entstanden.“

www.jnm.com



Links: Kai Wiegran ist Leiter des Hana Race Teams bei J&M Management Consulting für das Projekt WCP. Rechts: Andreas Groote leitet bei J&M Management Consulting das Projektteam zu SET.

MHP: Echtzeitanalyse bei der Motoren-erprobung

MHP realisiert das Projekt „Echtzeitanalyse bei der Motoren-erprobung“ in Zusammenarbeit mit Mercedes-AMG als Co-Innovation. Im Kern geht es darum, mit Hana die Entwicklungs-, Erprobungs- und Gütesicherungsprozesse für AMG-Motoren zu beschleunigen oder neu zu definieren. Ziel ist es, die Qualität der Motoren zu erhöhen, um Komplettausfälle zu vermeiden. Außerdem können fehlerhafte Testläufe schon nach wenigen Minuten abgebrochen werden. Zudem soll mit den gesammelten Daten eine Wissensbasis aufgebaut werden, die für die Simulation bei künftigen Motorentwicklungen herangezogen werden kann. Derzeit abgeschlossen ist die Hana-Unterstützung während der Phase 1 – also der Erprobung beziehungsweise der Gütesicherung eines Motors am Prüfstand. Für die Phase 2 arbeitet das MHP Hana Race Team nun daran, per Telemetrie-Anbindung noch mehr Motordaten aus den Testfahrzeugen in das Hana-System zu übertragen, diese mit den Daten vom Prüfstand zu vergleichen und dann per Mobilanbindung automatisierte Erprobungsanweisungen ins Fahrzeug zurückzusenden.



» Das SAP Hana Partner Race ist für uns die ideale Möglichkeit, unsere Stärke zu demonstrieren – und das anhand eines ungewöhnlichen Beispiels. «

Hagen Radowski ist Partner bei MHP.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115

MHP
A PORSCHE COMPANY

IDS Scheer: Planungsfrontend für S&OP



IDS Scheer und Crytek entwickeln ein Planungsfrontend für den Sales&Operations Planning Process (S&OP). Damit werden beispielsweise Ausnahmesituationen (optische Alerts) in einer grafischen Oberfläche visualisiert, zusätzliche Produktionsmengen umsatzoptimierend verteilt oder Distributionsentscheidungen im Sinne einer Umsatzoptimierung auf einer interaktiven Landkarte aufgezeigt und geändert. In einer weiteren Ausbaustufe ist auch die Simulation von Planungsszenarien vorgesehen. Hierfür verwendet IDS Scheer die

grafischen Fähigkeiten der CryEnginge des Partners Crytek. „Hana nimmt in unserem Dienstleistungsportfolio eine sehr wichtige Rolle ein. So haben wir uns frühzeitig entschieden, einen dedizierten Bereich aufzubauen, und haben das Center of Excellence for SAP Hana gegründet. Dieses globale Center verbindet unser Branchen- und Technologie-Know-how mit der Hana-Plattform“, sagt Jens Echtermeyer, Vice President Center of Excellence SAP Hana.

www.ids-scheer-consulting.com

Jens Echtermeyer ist Vice President beim Center of Excellence SAP Hana von IDS Scheer Consulting.

Reply: Mobile App für Energieversorger

Wir beschäftigen uns seit über einem Jahr auf eigener Hardware mit SAP Hana. Diese Vorreiterrolle wollen wir mit der Teilnahme am Partner Race unterstreichen“, sagt Conrad Donau, Consultant bei Reply. Hierfür entwickelte das Team eine mobile Anwendung, mit der Energieversorger individuelle Vertragsangebote vereinfacht und optimiert erstellen können. Auf einem mobilen Endgerät sollen verschiedene Verbrauchsprofile eines Kunden gegenübergestellt und mit Annahmen über die Zukunft angepasst werden. Dies dient als Grundlage für

die weitere Berechnung des Endpreises. In einem weiteren Schritt können Vertragsoptionen hinzugefügt werden. Die Smart-Meter-Daten werden in der Branchenlösung IS-U erfasst und in Hana repliziert. Ein Business Objects Enterprise Server dient als Schnittstelle zum Zugriff und zur Steuerung der Datenmodelle von einem mobilen Endgerät aus. Die rechenaufwändigen Operationen werden vollständig auf die In-memory-Datenbank verlagert.

» Wir wollen unsere Vorreiterrolle bezüglich Hana mit unserer Branchenkenntnis auf dem Energieversorgungsmarkt verbinden. «

www.reply.de

Conrad Donau ist Consultant bei Reply.

Systematika: Risikomanagement von Banken

Michael Wetzel, Geschäftsführer von Systematika ist überzeugt, dass die Möglichkeit, Realtime-Analysen über den gesamten Datenbestand risikobehafteter Geschäfte durchführen zu können, die bisher von Ex-Post-Analysen geprägte Welt des Risikomanagements in Banken und Versicherungen verändern wird. Daher erarbeitete sein Team ein neues Kreditrisiko-Reporting auf Basis von Hana. Nun können bei Geschäftsabschlüssen Risiko und Exposure in Echtzeit kalkuliert, durch Simulationen der nötige Eigenkapitalbedarf und

mögliche Alternativen der Parametrisierung des Geschäfts durchgespielt werden. Die Risk-Lösung läuft auf einer Standard-Hana-Plattform und besteht aus einer Hana-Datenbank mit Schnittstellen zu operativen Systemen, die Daten zu Bankgeschäften und Risikoparameter liefern. Das System berechnet für die Bank quantitative Kenngrößen wie das ökonomische Kapital, erforderliches Eigenkapital und erwarteter Verlust. Möglich sind Limitsteuerung und Stresstests.

» Die Marktchancen der Hana-Risk-Lösung sind schwer einzuschätzen. SAP ist noch nicht in vielen Banken vertreten, aber die Zahl nimmt zu. «

www.systematika.com

Michael Wetzel ist Geschäftsführer von Systematika.

T-Systems: Risikominimierung mit RTPIC

Gerhard van der Molen, Sales Manager bei T-Systems: „Die kontinuierliche Einhaltung der Compliance-Vorgaben und die frühe Warnung bei Prozessfehlern im GRC-Umfeld sind für die Unternehmensführung entscheidend. Dies funktioniert aber nur, wenn die IT alle Geschäftsprozesse umfassend abdeckt und Prozessfehler und -konflikte automatisiert und in Echtzeit meldet.“ So entwickelte sein Team die Lösung „Realtime processing of internal controls“ (RTPIC). Diese deckt mithilfe automatisierter Echtzeitkontrol-

len Schwachstellen in Geschäftsprozessen und im Datenbestand auf. Die technische Umsetzung basiert auf der Verbindung von SAP Process Control und Hana. Die zu untersuchenden Daten werden aus den Quellsystemen mittels SAP SLT in Echtzeit in die Hana-Datenbank repliziert. In SAP Process Control ist für jede Analyse eine ereignisbasierte Kontrolle konfiguriert, die anschlägt, sobald eine Prozessverletzung eintritt. Die Lösung ist transparent in SAP Process Control integriert.

www.t-systems.de



Gerhard van der Molen ist Sales Manager bei T-Systems.

Uniorg: Ordertracking

Uniorg startet mit einer mobilen App zum Ordertracking in den Hana-Wettbewerb. Diese ermöglicht ein Echtzeit-Auftragsmonitoring von Kundenaufträgen aus dem ERP-System nach dynamischen Kriterien. Externe Partner, Außendienstler und interne Mitarbeiter können sich so einen schnellen Überblick über die laufende beziehungsweise historische Auftragsituation verschaffen. Alle Informationen werden in Echtzeit in die Hana-Datenbank repliziert und können rollenbezogen nach diversen Kriterien (erweiterbar) selektiert, sortiert und ausgewertet werden. Die freie Gruppierung nach Echtzeitstatus, Auftragswerten und Klassifizierungsmerkmalen bietet Analysefunktionen, die bei großen Datenmengen bislang mit hohen Antwortzeiten einhergingen oder gar nicht erst möglich waren.

www.uniorg.de



» *Natürlich versprechen wir uns von der Teilnahme am SAP Partner Race eine gewisse Awareness im Markt.* «

Holger Schäfer ist Business Unit Manager bei Uniorg.

Systema: Realtime-Analyse von Big Data

Bisher nahm die Auswertung von Produktions-, Produkt-, Prozess- und Equipmentdaten viel Zeit in Anspruch. Wollte man diese analysieren, ging das nicht in Near-Realtime“, erklärt Jürgen Sander, Chief Technical Officer bei Systema. Hana biete der diskreten Fertigungsindustrie den Vorteil, nahezu in Echtzeit auf solche Daten zugreifen zu können. So sind beispielsweise Engpässe in der Fertigung rasch erkennbar, denn Datenanalyse und Reporting erfolgen durch ein Echtzeit-Monitoring. Dies bedeutet eine Verkürzung der Durchlaufzeiten, Verbesserung der Maschinenauslastung und eine Verringerung der Nacharbeitsrate. „Durch die Nutzung der Amazon Cloud hatten wir wenig Aufwand mit der Bereitstellung und dem Betrieb der Hana-spezifischen Infrastruktur. Alle anderen SW/HW-Komponenten wie SAP ME, SLT und BO konnten in der bekannten Standardkonfiguration eingesetzt werden“, so Sander weiter.

www.systemagmbh.de



» *Das Hana Race gibt einen Anstoß für Ideen, die jenseits dessen liegen, was heute als State of the Art in der Fertigungsindustrie gilt.* «

Jürgen Sander ist CTO bei Systema.

TDS: Smart Buy App für den Retail-Markt

Mit der für den Hana-Wettbewerb entwickelten Smart Buy App für den Retail-Markt können Kunden unterwegs die Verfügbarkeit von Produkten bei Händlern prüfen und nach günstigen Angeboten suchen. Die Idee dazu entstand laut Perry Fett, Bereichsleiter Cross Applications TDS, aus Show-Case-Szenarien für Anwendungsbereiche und Aspekte der Hana-Plattform. Der Fokus wurde auf mobile Einsatzszenarien gelegt. Thematisch beschäftigte sich TDS mit der Abbildung von Unternehmens- und Endanwenderprozessen sowie Reportingszenarien. „Unser Ziel war es, die Möglichkeiten von Hana als eigenständige Entwicklungsplattform aufzuzeigen. Neben dem Datenmodell können wir nun

auch die Anwendungslogik und Oberflächen aus einer zentralen Entwicklungsumgebung auf der Hana-Plattform entwickeln. Dafür wurden die Komponenten Hana XS für serverseitiges Java Script und UI5 für das Frontend genutzt“, führt Perry Fett aus. Bei der Smart Buy App handelt es sich um Referenz-Apps, anhand derer TDS aufzeigt, wie Hana zur Verbesserung der Prozesse beitragen kann.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115

TDS
a Fujitsu company



ADVANCE THE WAY YOU DO BUSINESS
SAP HANA

Die In-memory Computing Conference veranstaltet vom E-3 Magazin, B4Bmedia.net AG

IMCC 2013 FRANKFURT/M

Information, Kommunikation und Bildungsarbeit zu:

- In-memory Data Management
- HanaDB-Plattform & Realtime Enterprise
- Big Data & polystrukturierte Daten
- SAP Business Suite powered by Hana
- Server-Plattformen & Storage für Hana
- Hana & Amazon Web Services
- Predictive Analytics & BI
- Hana-Lizenzmodell
- Cloud Computing & Virtualisierung
- ABAP, Java, SolMan & NetWeaver
- Referenzen & Betriebsmodelle

Noch bis zum 31. März:
Das Early-Bird-Ticket für
€ 350,- statt € 499,-
Anmeldung unter www.in-memory.cc



in-memory.cc



© Julien Tromeur, Shutterstock.com



Community Short Facts

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

SAP und NetApp vertiefen Partnerschaft

Das Ziel der erweiterten Partnerschaft zwischen SAP und NetApp ist es, den Einsatz und die Bereitstellung von Datenbank-, Analyse- und Applikations-Lösungen zu beschleunigen und Lösungen wie Hana oder NetWeaver Landscape Virtualization Management zu unterstützen. Auch sind die Automatisierung der cloud-basierten Systemverwaltung sowie eine optimierte Performance und Verfügbarkeit von Datenmanagement-Lösungen für Hana geplant. „Aufgrund unserer erweiterten Geschäftsbeziehungen zu SAP haben Unternehmen nun Zugriff auf leistungsstarke integrierte Lösungen. Kunden reduzieren so ihre Total Cost of Operations und fördern



Rob Salmon, Executive Vice President Field Operations bei NetApp, freut sich über die erweiterte Zusammenarbeit zwischen SAP und NetApp.

die geschäftliche Agilität“, sagt Rob Salmon, Executive Vice President Field Operations bei NetApp. SAP und NetApp planen, ihre Zusammenarbeit in neuen Bereichen zu erweitern.

netapp.de
sap.de

cuConnect bereichert SAP-Daten um Non-SAP-Daten

Circle Unlimited verlinkt mittels cuConnect SAP-Daten automatisch und direkt mit aktuellen Informationsquellen aus dem Internet und Intranet beziehungsweise mit Web-2.0- und Enterprise-2.0-Anwendungen. Ziel ist es, SAP-Anwendern schnell und ohne Umwege wertvolle Zusatzinformationen zur Verfügung zu stellen, um den Arbeitsalltag zu erleichtern. Alle Funktionalitäten sind darüber hinaus über mobile Endgeräte wie Tablet-PCs und Smartphones verfügbar. Circle Unlimited schafft die Verbindung zu Diensten wie Google, Yellow Pages, diverse Wikis, Xing und YouTube sowie zu sämtlichen Anwendungen rund um das Intranet und Enterprise 2.0. Die Palette an Services ist frei konfigurierbar und sowohl über die Web- als auch SAP-Benutzeroberfläche verfügbar. Der Einsatz

der cuLösung für das Dokumenten- oder Vertragsmanagement ist Voraussetzung, um weiterführende Non-SAP-Informationen zu integrieren.

cuag.de

Mobile Self-Service-BI für den Vertrieb

Das Unternehmen Fröling Heizkessel- und Behälterbau setzt QlikView als konzernweite Business-Intelligence-Lösung ein. Die Anwender nutzen die Lösung für die Auswertung von mehreren 100 GB an Daten in den Bereichen Vertriebssteuerung, Absatz- und Produktionsplanung sowie für das Performance-Management im After-Sales-Service. Mit dem ERP-Umstieg auf SAP suchte Fröling eine Lösung, die viele Informationsanforderungen für das kundenorientierte Geschäft erfüllt und sich

ohne große IT-Ressourcen implementieren lässt. Mit QlikView sind nun dynamische Informationspfade aus dem Vertrieb auf mobilen Endgeräten via Internet abrufbar. Entscheidungsträger sind in der Lage, selbst rasch relevante Informationen zu generieren. Das ermöglicht ihnen, autark auf interne und externe Veränderungen zeitgerecht zu reagieren. QlikView wurde mithilfe des QlikTech-Partners Heldendaten aus Salzburg konzeptioniert und innerhalb von drei Monaten umgesetzt.

heldendaten.net
qlikview.de

Marktpartnerschaft

All for One Steeb und Fiducia IT verhandeln über eine langfristige Partnerschaft im SAP-Markt: Teile des SAP-Mittelstandsgeschäfts der Fiducia-Töchter

Orga Gesellschaft für automatische Datenverarbeitung und Orga Consulting sollen durch die All for One Steeb übernommen werden. Beide Unternehmen wollen sich zudem gegenseitig bei der Gewinnung neuer Kunden unterstützen. Für All for One Steeb würde die angestrebte Marktpartnerschaft zu einer weiteren Stärkung ihres SAP-Outsourcing- und Application-Management-Geschäfts führen. Das zusätzliche jährliche Umsatzvolumen dürfte bei anfänglich etwa acht bis neun Millionen Euro liegen. Ein Abschluss der Verhandlungen wird im ersten Quartal 2013 angestrebt.

all-for-one.com

FIR: Mehr Lebensqualität

„Bedingt durch den demografischen Wandel wird es in Zukunft mehr unterstützungsbedürftige Menschen geben“, erklärt Arno Schmitz-Urban, Wissenschaftler des FIR an der RWTH Aachen. Mit dem Institut für Arbeitswissenschaft der RWTH Aachen, dem Fraunhofer IPA, Philips Healthcare und dem Kundendienstverband Deutschland hat das FIR zwei Jahre lang untersucht, wie man dieser Zielgruppe mittels moderner Technologien zu mehr



Weiterführende Informationsquellen im Verbund mit SAP-Daten auf dem iPad.

Lebensqualität und Sicherheit im Alltag verhelfen kann. Die Ergebnisse werden auf dem 16. Aachener Dienstleistungsforum am 13. und 14. März vorgestellt. Dazu stellt das Fraunhofer IPA den Service-roboter Care-O-bot aus, mit dessen Hilfe die Vernetzung der unterschiedlichen Technologien und die Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine verdeutlicht werden. Auch wird die Forschungslandkarte präsentiert, mit einer deutschlandweiten Übersicht über alle laufenden und abgeschlossenen Forschungsprojekte zu diesem Themenfeld.

tech4p.de
forschungslankarte.de
tech4p.de

Point-of-Service-Lösung: Multi-Channel-Integration

Fujitsu kündigt die Weiterentwicklung der integrierten Point-of-Service-Lösung GlobalStore an. Diese soll den vollen Zugriff der Filiale auf die in den Vertriebskanälen vorgehaltenen Daten, Transaktionen und Sortimente ermöglichen, sei es aus dem Online-, Mobile- oder dem Katalogvertrieb. Dies bietet dem Handel Vorteile im Kundenservice, neue Effizienz in Filialprozessen und vollständige Transparenz über den Warenbestand. Künftig sollen Händler also die Möglichkeit haben, Standard-PoS-Prozesse über alle Vertriebskanäle hinweg zu organisieren, sodass Kunden beispielsweise online bestellte Ware im Geschäft abholen oder in der Filiale umtauschen können. Zudem soll die neue Lösung eine noch tiefere Integration in SAP-Lösungen ermöglichen.

fujitsu.com/de

Gartner bewertet Panaya

Im Rahmen des Gartner-Reports „Use the Right Tools to Measure the Effectiveness of Your SAP Systems“ erhielt Panaya in der Kategorie „Anwendungswartung und Impact Analyse“ die Einstufung „Extensive Support“. Die Analyse wurde von Derek Prior und Bill Swanton durchgeführt. Zudem wurde Panaya in weiteren Kategorien gewürdigt, unter anderem in Application Transaction Usage und Custom Code Usage and Optimization – der Quellcodeverarbeitung und -optimierung von kundenspezifischen Erweiterungen. Gartner empfiehlt Unternehmen, mit Spezialwerkzeugen für SAP die Standardfunktionen und eigene Erweiterungen auf den Prüfstand zu stellen und zu analysieren, wie intensiv sie Business-Anwendungen tatsächlich nutzen. Falls einzelne Programme nicht mehr benötigt werden, lassen sich die Supportkosten für SAP-Systeme senken.

panaya.com

Lünenonk legt IT-Consulting-Handbuch vor

Mit dem Handbuch „IT Consulting 2013“ widmet sich Lünenonk erstmals dem IT-Dienstleistungsmarkt. Neben Strategien, Strukturen und Marktentwicklungen berichten IT-Berater über aktuelle Technologiethemen und deren Chancenpotenziale für Kundenunternehmen und öffentliche Organisationen. Die 200 Seiten starke Hardcover-Publikation ist im Handel erhältlich. Mario Zillmann, Leiter Professional Services bei Lünenonk, erläutert: „Das Handbuch

ist mit seinen vielfältigen Themen und zahlreichen Anbietern ein ideales Standardwerk über den deutschen IT-Beratungs- und IT-Service-Markt. Es richtet sich an Führungskräfte aus Business und IT, an Hochschulen, Politik und Medien sowie an alle anderen, die an IT-Themen interessiert sind.“ Das Handbuch gliedert sich in drei Teile und erscheint mit einer Startauflage von 3000 Exemplaren.

lunenonk.de



Mario Zillmann, Lünenonk, freut sich darüber, IT-Experten aus Wissenschaft und Politik für das Buchprojekt als Autoren gewonnen zu haben.

Best Practices aus erster Hand

Beim diesjährigen TTS Knowledge Transfer Forum am 25. April in der Heidelberger Print Media Academy wird der 85-jährige Prof.

Felix von Cube die Einführungs-Keynote halten. Er ist Autor und Experte für Fragen rund um Motivation und Mitarbeiterführung. Er verfügt über jahrzehntelange Erfahrung in der „BioLogik des Lernens“ und der „Lust an Leistung“ – zentrale Themen seines Vortrags. Seine These: Alle Mitarbeiter wollen geführt werden, der Nachwuchs genauso wie die „alten Hasen“. In Zeiten des demografischen Wandels sowie der Rente ab 67 wird es immer wichtiger, auch die ältere Generation in Unternehmen zu fördern und zu halten. Des Weiteren geben Experten Einblicke in die Herausforderungen der Mitarbeiterqualifizierung und Personalentwicklung. Themenschwerpunkte sind Talent Management, E-Learning, Training und Knowledge Technologies.

tts-forum.info

Produktorientierung in IS-U-Tarifierung

RheinEnergie hat sich 2010 zu einem Redesign der Prozess- und Systemlandschaft im Geschäftsumfeld Abrechnung und Kundenservice entschieden. In diesem Zusammenhang wur-

den die vertrieblichen Anforderungen an ein flexibles Produkt-Framework mit kurzen Time-To-Market-Zyklen durch einen integrierten Produkt- und Abrechnungsbaukasten auf der Grundlage von SAP Utilities etabliert. Die Herausforderung lag darin, viele Produkte im Abrechnungssystem SAP IS-U zu integrieren. Daneben stand auch die Kundenberatung im Fokus. Eine neue Bedienoberfläche ermöglicht nun dem Kundenberater die Tarifierung anhand von fachlichen Produktdaten. Der Kundenberater ist so in der Lage, während einer Beratung einen Produktvorschlag zu entwickeln und somit umfassender und individueller auf die Kundensituation einzugehen.

convista.com

Knapp und Salt Solutions bauen Kooperation aus

Knapp und Salt Solutions intensivieren die Zusammenarbeit und bieten über das gemeinsame Tochterunternehmen Knapp IT Solutions international Logistikkösungen auf Basis von SAP EWM (Extended Warehouse Management)



Über die „BioLogik“ des Lernens wird der renommierte Prof. Felix von Cube in seinem Vortrag beim TTS Knowledge Transfer Forum sprechen.



an. Mit etwa 200 SAP-Logistikexperten bündelt die Tochter die Beratungskompetenz für SAP EWM mit manuellen sowie teil- und vollautomatisierten Lagern. Gerald Lassau, Geschäftsführer von Knapp IT Solutions, freut sich, nun auch für SAP-Kunden eine optimale IT-Lösung anbieten zu können: „Unser kumuliertes Know-how aus über 1500 Logistikanlagen, mehr als 150 WMS-Projekten und 100 Automatisierungsprojekten mit SAP-Software erlaubt uns, auch komplexe Logistikprojekte auf SAP-Basis zu realisieren. Insbesondere profitieren unsere Kunden von einer optimalen Integration der Knapp-Automatisierungslösungen wie dem OSR Shuttle in ihre SAP Systemlandschaft.“

salt-solutions.de

Dell baut Lösungsportfolio für Rechenzentrumsnetzwerke aus

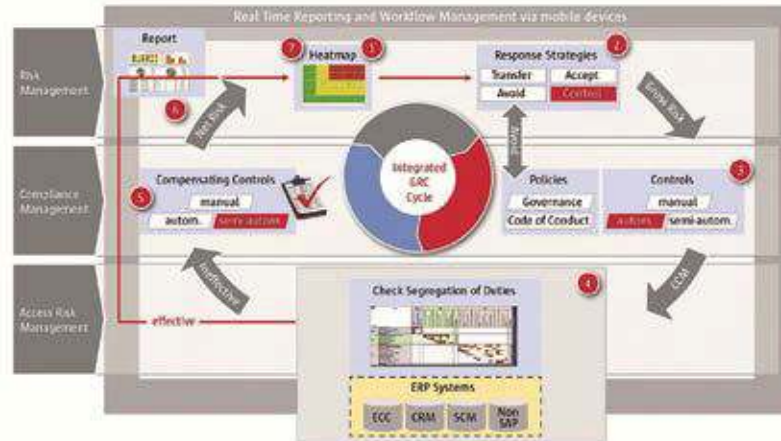
Der neue Top-of-the-Rack Switch Dell S4820T mit 1-/10-GbE-Anschlüssen und 40-GbE-Uplink unterstützt Fibre Channel over Ethernet und trägt dazu bei, die Migrationskosten zu 10 GbE zu senken. Ferner unterstützt Dell künftig in den Switches Z9000 und S4810 die Open-Flow-Spezifikationen für Software-Defined Networking. Einsatzgebiete von Dells neuem Top-of-the-Rack Switch Dell S4820T

sind anspruchsvolle Rechenzentrums- und Cloud-Umgebungen. Der Dell Switch S4820T zeichnet sich aus durch eine optimal aufeinander abgestimmte Mischung aus Performance, Skalierbarkeit und Kosteneffizienz, nutzt das Force10-Betriebssystem (FTOS) und unterstützt Layer-2- und Layer-3-Ethernet-Switching. Der Dell Switch S4820T ist ab sofort verfügbar.

dell.de

Materom optimiert Kundenmanagement

Materom, ein rumänischer Autoteilehändler, optimierte das Management seiner Kundendaten mit Unterstützung von IDS Scheer Consulting. Dabei wurde die bereits bestehende SAP-Systemlandschaft um ein Customer Relationship Management (CRM) erweitert. Das bestehende ERP-System unterstützt zwar die effiziente Bearbeitung von Geschäftsprozessen im gesamten Unternehmen, einschließlich aller Außenstellen, jedoch war der Informationsfluss im Kundenmanagement noch eingeschränkt. Nach der Einführung von SAP CRM, einer detaillierten Analyse der Kundenanforderungen und dem Abgleich mit den Funktionalitäten des CRM-Systems entstand ein genaues Bild der Systemfunktionen, die für einen optimalen Ablauf benötigt werden. So konnte das Unter-



Mithilfe von Organisationselementen vergleichbarer Unternehmen der jeweiligen Branche, bereits existierender Kontrollmechanismen aus Prüfungskatalogen sowie praxisnaher Stamm- und Bewegungsdaten lassen sich mit der BearingPoint Demoverision integrierte Kontrollszenarien durchspielen.

nehmen nach nur drei Monaten Projektlaufzeit das neue System erfolgreich nutzen. **ids-scheer-consulting.com**

Software-Prototyp bringt Verbesserungen bei GRC

Die Bedeutung von Governance, Risk Management und Compliance (GRC) nimmt stetig zu. Vor diesem Hintergrund hat BearingPoint in Kooperation mit der TU München den Reifegrad von GRC-Organisationen innerhalb von Industrieunternehmen in der DACH-Region untersucht. Die Studie zeigt: Eine GRC-konforme Unternehmenskultur ist noch kaum etabliert. Aus den gewonnenen Erkenntnissen hat das Unternehmen Ansätze für ein erfolgreiches Design von GRC-Organisationen, -Prozessen und unterstützenden IT-Systemen abgeleitet. Mit dem Ziel, sofort messbare

Verbesserungen erlangen zu können, hat BearingPoint ein eigenes Demosystem entwickelt, das die Funktionen Risikomanagement, Richtlinienverwaltung, internes Kontrollwesen sowie das Management von Zugriffskontrollen anhand eines Regelwerks zur Trennung von Aufgaben und Verantwortlichkeiten in sich vereint.



Die Studie „Reifegrad und Potenzial in Governance, Risk Management und Compliance“ von BearingPoint steht unter www.bearingpoint.com/de-de/7-6672/ zum Download bereit.

bearingpoint.com

Fatca-Compliance erfolgreich umsetzen

2014 tritt der Foreign Account Tax Compliance Act (Fatca) in Kraft, mit dem die US-Steuerbehörde (IRS) die Steuerhinterziehung bekämpfen will. Für die Finanzindustrie bedeutet dies, Kunden hinsichtlich US- und Nicht-US-Personen zu unterscheiden, relevante Daten dieser Kunden

zu erheben und, falls notwendig, den Abzug von 30 Prozent Quellsteuer auf US-basierte und ggf. auch nicht US-basierte Erträge sicherzustellen. Nun stellt Tonbeller die Softwarelösung Siron Fatca zur raschen Implementierung von Fatca-Compliance bei Banken und Versicherungen vor. Diese unterstützt Finanzdienstleister dabei, die Fatca-Anforderungen zeitnah umzusetzen. Zudem erfüllt Siron Fatca auch die IGA-Anforderungen. Eine Reporting-Komponente ermöglicht die sichere elektronische Übermittlung der Daten an die US-Steuerbehörde oder an die nationalen Behörden.

tonbeller.de

Freudenberg IT neuer SAP-Channel-Partner

Freudenberg IT (FIT) ist nun SAP-Channel-Partner von SAP Deutschland im Rahmen des SAP PartnerEdge Program. Als zertifizierter Channel-Partner ergänzt FIT das Portfolio um den Direktvertrieb der Business-All-in-One-Anwendung. „Durch den mit SAP geschlossenen Reseller-Vertrag können wir unseren Service für mittelständische Kunden



So sieht er aus, der neue Top-of-the-Rack Switch Dell S4820T mit 1-/10-GbE-Anschlüssen.

ergänzen und noch wirtschaftlichere Angebote erstellen“, sagt Stefan Küsgen, Executive Consultant SAP Partnermanagement der Freudenberg IT Solution Consulting. „Als Rundum-Service-Provider bieten wir nun Lizenzen für Lösungen von SAP zu einem attraktiven Preis – in einem Komplettpaket mit Beratung, Implementierung und Hosting. Zudem ermöglicht uns der Status als Channel-Partner auch, neueste Kenntnisse in den Bereichen Implementierung und Programmierung für die Lösungen direkt vom Hersteller zu erhalten.“

freudenberg-it.de

T.CON wird in Rekordzeit SAP-Goldpartner

Der SAP-Beratungsdienstleister T.CON hat den Status als

SAP-Channel-Partner in weniger als zwölf Monaten seit seiner Teilnahme am SAP-PartnerEdge-Programm erreicht. Diese Ernennung war an klar definierte Kriterien gebunden. Dazu zählten der Verkauf einer Mindestanzahl von SAP-Lizenzen an Bestands- und Neukunden, erfolgreiche Einführungsprojekte



Karl Fuchs, Geschäftsführer bei T.CON, freut sich über den SAP-Goldstatus seines Unternehmens.

mit Referenzstatus, Branchenwissen im Bereich der variantenreichen, längen- und flächenorientierten Fertigung und eine herausragende Beratungs- und Servicequalität. Im Gegenzug erhält T.CON als Goldpartner Supportleistungen, Vertriebs- und Marketingunterstützung und Zugriff auf technologische Ressourcen. „Mit der Ernennung zum Goldpartner gehören wir zum exklusiven Kreis der SAP-Partner mit dem höchsten Status innerhalb des SAP-Partnerprogramms. Das ist ein großer Erfolg“, erklärt Karl Fuchs, Geschäftsführer bei T.CON.

team-con.de

TUI InfoTec erweitert Dienstleistungsspektrum

TUI InfoTec will sich in 2013 noch breiter

im Markt aufstellen und branchenübergreifend den middle- und gehobenen Mittelstand sowie Konzernkunden adressieren. Das Angebot umfasst Private-Cloud-Lösungen für das IT-Service-Management, Hosting für Anwendungen wie SAP oder Microsoft Dynamics, Unified Communications und Enterprise Social Media. Kunden können auch hybride Szenarien aus Cloud, Software oder IaaS und Hosting wählen. Dafür hat der IT-Dienstleister massiv in die eigenen Rechenzentren investiert und das Geschäft intern in neue Business Units umstrukturiert. „Veränderung ist für uns ein wichtiger Schlüssel, um die IT unserer Kunden so zu managen, dass sie damit erfolgreich sind. Dazu gehört, dass wir neue

Technologien evaluieren, integrieren und damit als Business-Vorteil für die Kunden nutzbar machen, aber auch enge strategische Kooperationen mit starken Partnern sind uns wichtig“, so Heinz Kreuzer, Geschäftsführer der TUI InfoTec.

tui-infotec.com



„Cloud-Kunden werden nicht zur Nummer.“ Heinz Kreuzer, Geschäftsführer der TUI InfoTec.

www.basycs.com



CeBIT 5. - 9. MÄRZ 2013
HALLE 5 STAND C25

Das WIR gewinnt
Der Markt bewegt sich - bewegen WIR uns mit!

SAP Services

Technische Basisberatung für alle SAP Komponenten

IBM Services

Design und Installation von Infrastrukturlösungen

Managed Services

Bedarfsgenaue IT-Services und Hosting-Lösungen

Management Consulting

Individuelle ICT-Strategie und Organisationsberatung



© Minerva Studio, Shutterstock.com

Smart Data: Wissen ist Macht

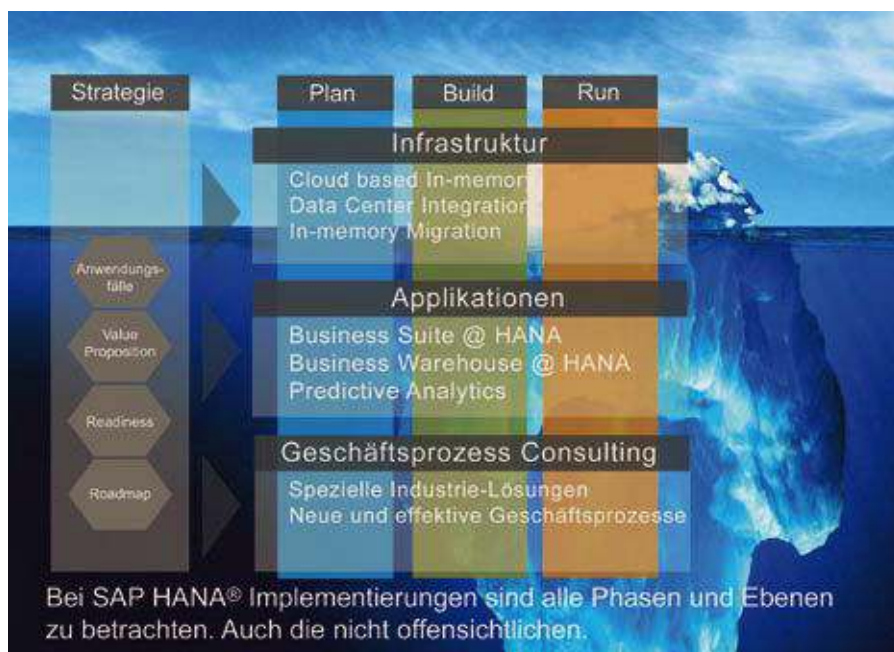
Geschäftsführer, Einkäufer und Führungskräfte eines Unternehmens benötigen für ihre Entscheidungen den Zugriff auf aktuelle Finanzzahlen. Schnell fallen Begriffe wie Big Data, In-memory Computing und SAP Hana. Wichtig ist, dass aktuelle Zahlen für interaktive Ad-hoc-Analysen zu beherrschbaren Kosten bereitstehen.

Von Péter Adorján, Portfolio Owner SAP Hana, T-Systems

Wer sind die Topkunden pro Geschäftsbereich aus Sicht von EBIT-Marge und Umsatz? Welche sind die treibenden Kräfte hinter den Ausreißern in den Finanzberichten? Was sind die

größten Kostentreiber bei IT-Services? Sind Skonti optimal genutzt? Gibt es Verbesserungspotenzial im Debitorenmanagement? Das sind alltägliche Fragen, deren Antworten für den Unternehmenserfolg entscheidend sind und auf

aktuellen Daten basieren. Die wenigsten Unternehmen können auf solche Informationen zurückgreifen. Der Zugriff ist – wenn überhaupt – sehr teuer, zeitaufwändig und nur wenig detailliert. Der Entscheider muss Kompromisse wie Daten-Aggregation oder verzögerte Batch-Prozess-Berichte eingehen. Viele haben sich damit abgefunden, dass sie einmal im Monat diese Daten erhalten und die Abteilung mit der Aufbereitung Tage beschäftigt ist. Zeit, die besser genutzt werden könnte. Alle wissen, dass dies einen Wettbewerbsnachteil mit sich bringt, doch oft fehlt es an Wissen, wie der Umstand verbessert werden kann. Bereits heute werden Lösungen für betriebswirtschaftliche Kennzahlen angeboten – mit Beratung rund um Hana, In-memory Computing und Big Data. Diverse Dienstleister bieten Pakete, um alles Nötige in kurzer Zeit aufzubereiten. Das Prinzip lautet: Einfachheit, um schnell startklar zu sein. Finanzzahlen, Ergebnis- und Marktsegmentrechnung sowie Operational Reporting sind vordefiniert und bieten kurze Zyklen für Datenabgleich und Aufbereitung.



Es führt nur eine Strategie zum Ziel, nämlich jene, die ganzheitlich Infrastruktur, Geschäftsprozesse und Anwendungen einbezieht.

Als Basis für Analysen ermöglichen In-memory-Technologien die Integration von transaktionalen (ERP) und analytischen (Business Intelligence) Systemen und Prozessen. Einzelne

neue Buchungen und Belege sind sofort in den Berichten sichtbar. Und umgekehrt: Operative Entscheidungen können direkt von den Daten abgeleitet werden. Diese Integration ist eine wesentliche Voraussetzung für eine fundierte, auf Echtzeitdaten basierte Geschäftssteuerung. Wichtig dabei ist, dass die In-memory-Strategie alle Ebenen der Geschäftsarchitektur betrachtet: Geschäftsprozesse, Organisation, Anwendungen, Datenmanagement und Infrastruktur. Eine ganzheitliche Betrachtung ist elementar. Denn die In-memory-Technologie ist wie ein Tourenwagen: Sie ermöglicht eine sehr große Beschleunigung, aber nur wenn alle Rahmenbedingungen stimmen. Einsteigen und Gas geben allein reicht nicht. Fahrer, Strecke und Erfahrung müssen aufeinander abgestimmt sein. Der Fahrer muss wissen, an welcher Stelle die enorme Geschwindigkeit die größten Vorteile bringt. Übertragen auf die IT-Umgebung heißt dies, dass nur ein sorgfältiges Reengineering den Erfolg bringt. Denn in einem klassischen Aufbau werden Berechnungen auf der Applikationsebene durchgeführt. Hana dagegen ermöglicht es, die Rechenlogik auf die Datenbank-Ebene zu schieben und dadurch einen Performance-Sprung zu erreichen. Zudem sind eine hohe Datenqualität und durchgängige Geschäftsprozesse der Schlüssel für maximale Geschwindigkeit.

Ein qualifizierter Service Provider müsste sich die Frage stellen, wie ein bestehendes ERP-System (mit Hana) optimal unterstützt wird. SAP-Provider wie T-Systems sehen in vordefinierten Rapid-Deployment-Solutions-Paketen (RDS), insbesondere in Ergänzung mit maßgeschneiderten Lösungen, Vorteile für das Geschäft des Kunden: vor allem der schnelle Einsatz, die kalkulierbaren Kosten und mögliche Ad-hoc-Analysen für den Anwender stehen im Vordergrund. T-Systems bietet Unterstützung für die Umsetzung von RDS-Paketen für Hana in den Bereichen Operational Reporting, Profitability Analysis und Accelerated Finance and Controlling. Zusätzlich wurden eigene Lösungen für die Integration von SAP SRM und ERP-Backendsysteme entwickelt. Das Ziel ist, die prozessbezogenen Einkaufsberichte mit Hana zu beschleunigen. Eine weitere Lösung mit Hana unterstützt Echtzeit-Geschäftsprozesskontrollen mit GRC.

In definierten Schritten zum Ziel

Vor der Implementierung sollten Unternehmen jedoch eine strategische Roadmap für den Einsatz von In-memory-Technologien wie auch für Big Data definieren und sich folgende Fragen beantworten: In welchen Bereichen bringen Erkenntnisse von Massendaten die

meisten Geschäftsvorteile? Was sind die Anwendungsfälle und wie hoch ist der Return on Investment? Wie muss sich die Anwendungslandschaft mittel- und langfristig ändern, um den Echtzeitzugriff auf integrierte Datensätze zu ermöglichen? Sind organisatorische Verbesserungen nötig? Auch beim Einsatz von RDS ist die Technik nur ein Teil der Gesamtlösung. Erfahrungen in dieser Phase werden genutzt, um die nächsten Schritte der erweiterten Lösungen im Detail zu definieren. Diese beinhalten beispielweise die Beschleunigung von kundeneigenen Transaktionen, Umsetzung von neuen komplexen Prozessen wie Kundensegmentierung, die Vorhersage für Wartung komplexer Maschinen oder die vollständige Integration von ERP auf Hana als primäre Datenbank. Nur dann wird das volle Potenzial der Technologie für die Anwender ausgeschöpft.

Fazit: Ein guter Provider bietet Erfahrung mit komplexem Reengineering und hat den Nutzen für seinen Kunden im Fokus. Dabei reicht es nicht, dass am Ende die Daten schneller vorliegen und der Datenzugriff komfortabler ist. Entscheidend ist, welchen finanziellen Nutzen der Kunde hat. Genau das adressieren die RDS-Pakete in Ergänzung zu maßgeschneiderten Lösungen.

www.t-systems.de



Péter Adorján promovierte nach seinem Informatik- und Mathematikstudium in Budapest an der TU Berlin. Nach einer Tätigkeit als VP Information Sciences und VP Manufacturing bei Epigenomics wechselte er 2007 als Senior Berater zu McKinsey & Company Inc. Seit 2010 ist Péter Adorján Portfolio Owner im Global Competence Center SAP Solutions der T-Systems. In dieser Position ist er verantwortlich für die SI-Lösungen mit Hana und ERP.

Boost Your SAP®



Werkzeuge und
fertige Lösungen zur
Abbildung, Steuerung
und Kontrolle aller
Prozesse in SAP



Mehr Informationen
zu Integration,
Datensicherheit,
Cloud und Mobility

Menschen im März 2013

Die IT-Branche ist in ständiger Bewegung und mit ihr die Führungskräfte der Unternehmen. Wir stellen Ihnen hier jeden Monat Personen vor, die sich einer neuen beruflichen Herausforderung stellen.
(Personalmeldungen bitte direkt an Frau Andrea Niederfriniger, E-3 Redaktion, Tel. +49(0)89/210284-20 & andrea.niederfriniger@b4bmedia.net)

Andreas Kerbusk verstärkt Realtech-Geschäftsleitung



Andreas Kerbusk wurde zum 7. Januar 2013 zum weiteren Geschäftsführer von Realtech Consulting ernannt.

Realtech ernennt mit Wirkung zum 7. Januar 2013 **Andreas Kerbusk** zum weiteren Geschäftsführer von Realtech Consulting. Der ehemalige CIO und SAP-Manager verstärkt damit die Geschäftsleitung um die bisherigen Geschäftsführer Chris Kohlsdorf und Thomas Mayerbacher. In dieser neuen Konstellation wird sich Chris Kohlsdorf stärker auf das Ressort Portfolio-Entwicklung und Consulting fokussieren, Andreas Kerbusk übernimmt ergänzend die Gebiete Vertrieb und Marketing. Der Bereich Finanzen und Controlling bleibt hingegen unverändert bei Thomas Mayerbacher. „Mit Andreas Kerbusk konnten wir einen erfahrenen Manager für uns gewinnen, der auf eine langjährige Expertise als CIO und Entscheider in großen Beratungsunternehmen zurückgreifen kann“, so Chris Kohlsdorf. „Aus seiner Zeit als CIO und Vorstandsmitglied der DSAG

(Anm. d. Red.: Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e.V.) bringt Andreas Kerbusk Wissen um die Herausforderungen unterschiedlicher IT-gestützter Unternehmen mit. Dieses Community-Know-how wird er bei Realtech dazu einsetzen, Innovationsthemen noch stärker am konkreten Bedarf des Kunden auszurichten.“ Der 48-jährige Andreas Kerbusk begann seine Karriere als Leiter des IBM System-Center Großkunden Laufenberg. Danach bekleidete er die Position des CIOs in mehreren Industrieunternehmen, bevor er als Mitglied der Geschäftsleitung für den Vertrieb der SAP Steeb verantwortlich zeichnete. Zuletzt arbeitete er als CIO Strategy Advisor im Center of Excellence Mobility bei SAP. In dieser Rolle beriet er CIOs dabei, wie unternehmerische Ziele mit mobilen Lösungen der SAP gezielt erreicht werden können.

www.realtech.com

Stefan Roth leitet Partnervertrieb bei Suse



Stefan Roth ist neuer Partner Executive bei Suse Linux und als Channel-Manager verantwortlich für Österreich und die Schweiz.

Suse verstärkt sein Vertriebsteam mit **Stefan Roth** als neuem Partner Executive. Seit Dezember 2012 ist Roth der neue Channel-Manager für Österreich und die Schweiz. In dieser Rolle verantwortet er den Auf- und Ausbau des Channel-Geschäfts und betreut die Suse-Partner in dieser Region vor Ort. „Suse setzt langfristig auf den Channel. Mit starken Allianzen, enger Zusammenarbeit und einem konsequenten Partnermodell heben wir uns von anderen Linux-Distributoren ab. Um unsere Partnerschaften lokal aufzubauen und zu stärken, haben wir mit Stefan Roth einen erfahrenen Mitarbeiter gewonnen, der unter anderem starke Kontakte zu Suse bringt“, sagt Michael Jores, Regional Director Central Europe bei Suse. „Ich möchte für unsere Partner die Vorteile der Zusammenarbeit mit Suse herausstreichen und gemeinsam Wachstumschancen nutzen. Beispielsweise

im Enterprise-Umfeld, in dem wir einen starken Trend in der Unix-zu-Linux-Migration beobachten. Oder im SAP-Umfeld, wo wir mit Suse Linux Enterprise Server für SAP eine exklusive Lösung für alle SAP-Bestandskunden, inklusive derer für Hana, bieten. Für unsere Partner und uns sind das echte Marktchancen“, ergänzt Stefan Roth. Roth verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im ICT-Channel Allianz- und Account-Management im Bereich Produkt-, Service- und Lösungsverkauf. Er startete seine berufliche Laufbahn bei Apple im Bereich Large Account und Channel Sales Schweiz und wechselte dann zu Cisco Systems, wo er in den vergangenen zwölf Jahren im Channel-Umfeld in lokalen und internationalen Managementfunktionen erfolgreich Partnerschaften und Allianzen auf- und ausbaute.

www.suse.com

Robert Pöll: Country Director Imtech ICT Austria



Imtech ICT Austria strukturiert das Management neu: **Robert Pöll** übernimmt ab sofort die Funktion des Country Directors. Er ist seit fünf Jahren Geschäftsführer des IT-Dienstleisters und zeichnete unter anderem für das Managed-Services-Portfolio verantwortlich. Damit folgt er dem bisherigen Country Director und Unternehmensgründer

Friedrich Wilschko nach. Des Weiteren vervollständigt **Edgar Reiter** als Vertriebsleiter für Österreich die Geschäftsführung des Unternehmens mit sechs Standorten in Österreich und weiteren Niederlassungen in Deutschland, Frankreich und Rumänien. Robert Pöll studierte an der Universität Wien Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik. Er startete seine berufliche Laufbahn bei der Erste Bank und war am Aufbau und in der Geschäftsführung mehrerer Unternehmen im IT-Umfeld tätig.

www.imtech-ict.at

Peter Schmidt wird Head of EMEA Channel bei Adobe



Adobe Systems hat **Peter Schmidt** zum Head of Channel für Europa, den Nahen Osten und Afrika ernannt. In dieser Position verantwortet er den Wandel im EMEA-Channel-Business weg vom traditionellen Boxen- und Lizenzgeschäft hin zu einem Cloud-basierten Lösungsangebot. „Unter seiner Führung werden wir unsere Channel-Organisation nach

den Anforderungen unseres Geschäfts mit der Adobe Creative Cloud ausrichten“, so Mark Zablan, President von Adobe EMEA. „Darüber hinaus wird er unsere Channel-Partner beim Vertrieb des Cloud-Modells unterstützen, damit sie es bestmöglich zu ihren Gunsten nutzen können.“ Vor dieser Ernennung war Peter Schmidt als Senior Director für Osteuropa, den Nahen Osten und Afrika tätig. Bevor er zu Adobe wechselte, war er SVP von Parametric Technology (PTC). Dort verantwortete er den Markteintritt und die Expansion des Unternehmens in Schwellenländern.

www.adobe.de

Lloyd Carney neuer CEO von Brocade



Anfang Januar 2013 verkündete Brocade die Ernennung des Netzwerkindustrie-Veteranen **Lloyd Carney** zum Chief Executive Officer. Zusätzlich wird er auch Mitglied des Boards of Directors. Carney folgt damit auf Michael Klayko, seit 2005 CEO von Brocade. „Nach einer sorgfältigen und fundierten Suche sind wir der Meinung, dass Carney die ideale Führungspersönlichkeit

ist, um Brocade einen Schritt nach vorn zu bringen“, so David House, Vorsitzender des Board of Directors. Lloyd Carney blickt auf eine fast 30-jährige Laufbahn in der Hightech-Industrie mit Führungspositionen bei Netzwerk- und Halbleiterunternehmen zurück. Zuletzt war er CEO und Mitglied des Board of Directors bei Xsigo Systems, einem auf Rechenzentrumsvirtualisierung spezialisierten Unternehmen, das er erfolgreich am Markt für aufstrebende Technologien wie Cloud Computing und Software-Defined Networking positionierte.

www.brocade.com

EMC beruft Vic Bhagat zum CIO



EMC beruft **Vic Bhagat** zum CIO und Executive Vice President Corporate Services. Er trägt damit die Verantwortung für die Geschäftsbereiche Information Technology, Global Centers of Excellence, Global Business Services sowie Indirect Procurement. Bhagat löst damit EVP Sanjay

Mirchandani ab, der auf eine neue Position bei EMC wechselt. „Vics Fähigkeiten, groß angelegte Transformationsinitiativen zu leiten, seine Verdienste und Leistungen als echter Erneuerer und seine langjährige internationale Erfahrung sind für uns sehr wertvoll. Unter seiner Leitung bauen wir die zentrale Rolle seiner Geschäftsbereiche aus, die diese beim sicheren Umbau der IT und der Geschäftsprozesse unserer Kunden durch Cloud Computing und Big Data spielen“, erklärt Howard Elias.

www.emc2.de

Seit Januar 2013 ist **Reiner Louis** Vertriebsvorstand bei Computacenter. In dieser Rolle wird er das Managed-Services- und Lösungsgeschäft weiter voranbringen. Er tritt damit die Nachfolge von Frank Kottmann an, der das Unternehmen verlassen hat. Louis war bisher als Vorstand IT Solutions & Outsourcing bei Computacenter tätig. www.computacenter.de

Im Zuge des Aufbaus einer neuen Vertriebsstruktur übernimmt **Gabriele Becker** bei MID die Vertriebsleitung. Dadurch will das Unternehmen das Produktgeschäft stärken. Becker wird sich auf den deutschsprachigen Markt konzentrieren und diesen weiterentwickeln. Sie berichtet direkt an den Geschäftsführer Marketing/Vertrieb, Bertram Geck. www.mid.de

Zum 1. Februar 2013 trat **Frank Schmidt** als Geschäftsführer bei Onventis die Nachfolge von **Wolfgang Lux** an, der das Unternehmen seit Mitte Dezember interimsmäßig geführt hat. Schmidt war zuletzt Vorstand bei Heiler Software. Lux konzentriert sich seit Schmidts Ernennung zum Geschäftsführer wieder auf seine Tätigkeit im Onventis-Beirat. www.onventis.de

Patrizio Mapelli, derzeitiger CEO von NTT Data in Italien, übernimmt mit 1. April 2013 die Unternehmensleitung von **Thomas Balgheim**. Er wird damit zum Präsidenten und CEO der EMEA-Region. Um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten, wird Balgheim weiterhin als strategischer Berater zur Verfügung stehen. www.emea.nttdata.com

Die britische Sage Group plc hat einen gesamteuropäischen Geschäftsbereich für das Mittelstandsgeschäft gegründet. Damit will Sage ein stärkeres Wachstum seines Mid-Market-Segments erreichen. Geschäftsführer ist **Christophe Letellier**. Er leitet ein Team, das aus Führungskräften der ehemaligen europäischen Mid-Market-Bereiche besteht. www.sage.de

Jürgen Seitz ist geschäftsführender Gesellschafter der neu gegründeten Tochtergesellschaft Xeptum Business Consulting, die Anfang Februar 2013 aus Xeptum Consulting hervorging. „Mit der Gründung der neuen Gesellschaft können wir die Kunden in Bayern mit unseren Spezialisten effizienter und flexibler unterstützen.“ www.xeptum.com

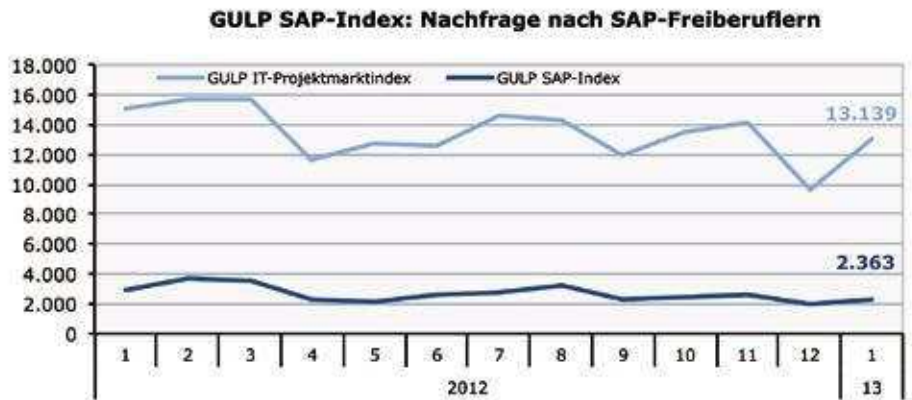


Index der Projektbörse Gulp: Hochspannung bei der Nachfrage im IT-/Engineering-Projektmarkt

Zäher Jahresauftakt

Der IT-/Engineering-Projektmarkt ist relativ verhalten ins neue Jahr gestartet: Mit insgesamt 13.139 Projektangeboten lag der erste Monat des Jahres 2013 knapp 15 Prozent unter dem Januar-Wert des Vorjahres. Zum Jahresauftakt gingen zwar 18 Prozent dieser Anfragen an externe SAP-Spezialisten, mit insgesamt nur 2363 Projektanfragen fiel der Januar für SAP aber ebenfalls schwach aus. Das neue Jahr wird also spannend.

Es war ein etwas zäher Jahresauftakt 2013 für den IT-Projektmarktindex: Zwar konnte sich der Index mit 13.139 Projektanfragen gegenüber dem ruhigen Dezember 2012 um 36,1 Prozent steigern, mit einem Minus von 14,6 Prozent gegenüber Januar 2012 blieb die Nachfrage im ersten Monat des neuen Jahres allerdings hinter den Erwartungen zurück. Ganz ähnlich verlief die Entwicklung der Projektanfragen für SAP, dessen Nachfragerückgang mit 24,2 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert sogar noch stärker ausfiel.



Quelle: www.gulp.de

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

SAP SD mausert sich zum Aufsteiger des Monats

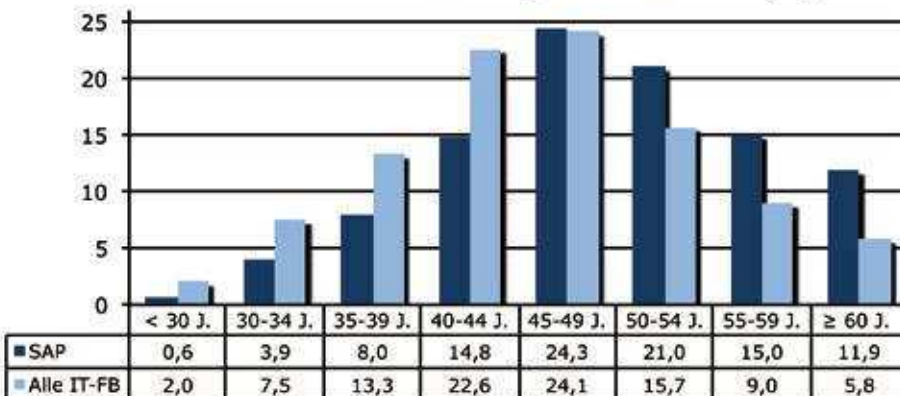
Die Zahl der Kontakte an externe SAP-Spezialisten belief sich im Januar auf insgesamt nur 2363 Anfragen. Dabei mauserte sich SAP SD unter den Top-5-SAP-Modulen mit einem Anteil von 3,3 Prozent an allen Projektangeboten zum Aufsteiger des Monats. Das Vertriebsmodul machte im Januar vier

Plätze gut, verdrängte das führende Modul SAP-Basis (2,8 Prozent) von der Pole-Position und konnte sich somit auf dem ersten Rang positionieren. SAP CO (2,6 Prozent) belegte unverändert den dritten Platz. Die Schlusslichter bildeten mit 2,6 Prozent beziehungsweise 2,0 Prozent Projektanteil SAP FI und BW.

SAP-Consultants etwas älter als der Durchschnitt

Wie sehen freiberufliche SAP-Spezialisten, die diese Anfragen erhalten, eigentlich aus? Freiberufliche SAP-Berater sind im Schnitt 47 Jahre alt und damit um zwei Jahre älter als alle IT-/Engineering-Selbstständigen, die ihr Profil in die Gulp-Datenbank eingetragen haben. Insgesamt sind bei Gulp rund 80.000 IT-Experten eingetragen, davon 12.500 mit ausgewiesenem Schwerpunkt Engineering. Während nur 14,8 Prozent aller IT-/Engineering-Selbstständigen älter als 55 Jahre sind, fallen 26,9 Prozent der SAP-Spezialisten in diese Altersklasse. SAP ist also durchaus ein Skill, der mehr Erfahrung erfordert. Die ausgewiesenen SAP-Spezialisten können dann aber aus ihrem Berufsleben schöpfen und entsprechend höhere Honorare fordern.

Altersverteilung der Freiberufler (%)



Der durchschnittliche SAP-Consultant ist 47 Jahre alt. (Datenbasis: Skill-Profile der mehr als 80.000 bei Gulp eingetragenen IT-/Engineering-Selbstständigen.)

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115



HCM-Guide



Seit über 25 Jahren und mit der Erfahrung aus mehr als 400 erfolgreich abgeschlossenen Projekten steht ABS Team branchenübergreifend für verlässliche Qualität in der SAP ERP HCM-Beratung, -Implementierung und -Wartung. Mit einem umfassenden HCM-Know-how unterstützt ABS Team sowohl mittelständische Betriebe und Großunternehmen als auch Organisationen des Öffentlichen Dienstes.

ABS Team ist der kompetente Beratungspartner in allen Bereichen des SAP ERP HCM:

- SAP ERP HCM Kernprozesse
- SAP ERP HCM Talent Management
- SAP ERP HCM Self-Services (End-User Services)
- SAP ERP HCM Planung und Analyse
- SAP HCM Entwicklung
- ABS Lösungen und Add-Ons
- SAP HCM Wartungsservice

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

ABS Team GmbH

Mühlenweg 65, 37120 Bovenden / Göttingen
Telefon: +49 551 82033-0, E-Mail: info@abs-team.de
Ihr Ansprechpartner: Herr Dr. Andreas Rupprecht



Unternehmen wachsen, verlagern ihre Standorte oder befinden sich in Konsolidierungsprozessen, kurzum: Sie sind beständig im Wandel – und ihre Mitarbeiter mit ihnen. Deshalb gehört die strategische Personalarbeit zu den wichtigsten betrieblichen Funktionen. Um dem Personalbereich den notwendigen Freiraum dafür zu schaffen, bietet die ORGA passgenaue, kosteneffiziente und systematische IT Services und -Lösungen für IT-Outsourcing und Business Process Outsourcing (BPO) an – so etwa bei der Entgeltabrechnung, Erfassung und Pflege von abrechnungsrelevanten Personal- und Stammdaten, Zeitwirtschaft oder Erstellung von Statistiken und Bescheinigungen. Vordenken inklusive: Darüber hinaus werden innovative Themen wie die elektronische Personalakte oder Employee Self Services (ESS) entwickelt und umgesetzt.

ORGA GmbH

Zur Gießerei 24, 76227 Karlsruhe
Telefon: +49 (0) 721-4004-20 00
Telefax: +49 (0) 721-4004-15 32
E-Mail: info@orga.de
Website: www.orga.de
Kontakt: Frau Elke Stein



- HR Outsourcing
- HR Consulting
- HR Solutions



HR Campus, kompetenter Partner für SuccessFactors, SAP HCM Implementierungen und SAP HR BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zur Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.

HR Campus AG

Kriesbachstrasse 3
CH - 8600 Dübendorf

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



Centric ist ein internationales IT-Unternehmen mit Kernkompetenz im Bereich Personalwirtschaft. Als SAP Special Expertise Partner bietet Centric ein vollständiges Serviceportfolio zu SAP HCM: Beratung, Migration und Systemeinführung, Systemtrennung, Support, Schulung, Hosting, Managed Services und BPO (Gehaltsabrechnung). Zum Angebot gehören außerdem zahlreiche SAP HCM Add Ons, insbesondere zur Qualitätssicherung und Beschleunigung der Gehaltsabrechnung und für die Datenmigration in SAP.

Centric IT Solutions GmbH

Business Unit HCM
Pierre Schmidt (BU Manager HCM)
Kreuzerkamp 9
40878 Ratingen

Telefon: +49 (0) 2102 / 2070 0
Telefax: +49 (0) 2102 / 2070 200
E-Mail: info.de@centric.eu
Online: www.centric.eu



SAP® Add Ons für die Personalabteilung

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

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

nextevolution AG

Am Sandtorkai 74
20457 Hamburg

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

Ausgezeichnete Arbeitgeber

ConVista Consulting erreicht beim bundesweiten Wettbewerb „Beste Arbeitgeber in der IT 2013“, ausgerufen vom Great Place to Work Institute, den zweiten Platz. Damit gehört das SAP-Beratungshaus zu den Top-Platzierten in der Größenklasse 101 bis 500 Mitarbeiter. Ausgezeichnet wurden IT-Unternehmen, die aus Sicht ihrer Beschäftigten eine vertrauenswürdige, wertschätzende und attraktive Arbeitsplatzkultur bieten. Bewertungsgrundlage war eine anonyme Mitarbeiterbefragung zu Themen wie Vertrauen, Identifikation, Teamgeist, berufliche Entwicklung, Vergütung, Gesundheitsförderung und Work-Life-Balance. Zudem wurde die Qualität der Maßnahmen der Personal- und Führungsarbeit im Unternehmen bewertet. Insgesamt nahmen 90 Unternehmen aus der IT-Branche teil. Der Arbeitgeberwettbewerb fand in diesem Jahr zum ersten Mal statt.

Ein weiterer Arbeitgeber-Wettbewerb wird von Compamedia organisiert. Seit 2002 verleiht das Unternehmen das Siegel „Top Job“. Die wissenschaftliche Leitung liegt bei Prof. Heike Bruch und ihrem Team vom Institut für Führung und Personalmanagement der Universität St. Gallen. Im Vorfeld befragt das Institut ausführlich Mitarbeiter und Personalleiter aller Bewerber. Als Mentor des Wettbewerbs überreichte Wolfgang Clement den Gewinnern Ende Januar 2013 im

Landschaftspark Duisburg-Nord das Top-Job-Siegel. Der Unternehmensvergleich basiert auf einem Verfahren, das Bruch entwickelt hat und seit 2005 anwendet. Für die aktuelle Runde haben sich 131 Unternehmen beworben, 89 von ihnen erhielten die Auszeichnung als beste Arbeitgeber im deutschen Mittelstand. Unter ihnen befinden sich die Conet Group, ITML, MID, Open Text Software, TRÉvisto und Trivadis. Die diesjährigen Top-Arbeitgeber beschäftigen im Schnitt 328 Mitarbeiter. Jedes zweite Unternehmen befindet sich in Familienbesitz. Zudem entlohnen 40 Prozent der Ausgezeichneten ihre Beschäftigten über tariflich und sind sogar wirtschaftlich erfolgreich.

www.topjob.de
www.convista.com



Wolfgang Clement überreichte als Mentor des Top-Job-Wettbewerbs die Siegerurkunden.

August-Wilhelm Scheer erklärt im Interview das Konzept und wichtige Gründe für offene Onlinekurse

Wissen lohnt

Der Unternehmer und Wissenschaftler Prof. August-Wilhelm Scheer startete Ende Januar mit IMC und deutschen Universitäten hochschulübergreifende Onlinekurse nach amerikanischem Vorbild, sogenannte Massive Open Online Courses (MOOC).

Der erste Kurs der OpenCourseWorld mit dem Thema „Learn how to lead“ behandelte grundlegende Themen, die für Führungskräfte und solche, die es werden wollen, von Bedeutung sind. Der Kurs gliedert sich in sechs Kursmodule und dauert bis Mitte März. Das Konzept sieht vor, dass die Theorie mittels erfahrener Dozenten und Coaches, Führungsgrößen und Managern vermittelt wird. Anfang Februar hatten sich 660 Teilnehmer am Kurs angemeldet, von denen sich mehr als die Hälfte aktiv mit den Kursinhalten beschäftigten. Über das Forum findet ein reger Austausch unter den Teilnehmern statt. Hier können Fragen zum Kurs an die Community



Der Unternehmer und Wissenschaftler Prof. August-Wilhelm Scheer gründete die nach ihm benannte IDS Scheer und war ehemaliger Direktor des Instituts für Wirtschaftsinformatik an der Universität des Saarlandes in Saarbrücken. Am 21. Februar 2013 erhielt er den Dr.-Kausch-Preis für seine Verdienste um die Integration von Rechnungswesen und Wirtschaftsinformatik.

und an den Veranstalter gestellt, aber auch weiterführende Literatur zu den Themen geteilt und diskutiert werden. Gegen Ende des Kurses haben die Teilnehmer mittels eines Fragebogens die Möglichkeit, das Kurskonzept sowie Inhalte und Plattform zu bewerten und Verbesserungsvorschläge für kommende Kurse mitzuteilen. Prof. August-Wilhelm Scheer erklärt im Gespräch das Konzept dieser Onlinekurse und warum er glaubt, dass hochschulübergreifende Lernplattformen die Zukunft unserer Bildungslandschaft sind.

E-3: Was bedeuten Onlinekurse wie jene von OpenCourseWorld für unsere künftige Bildungslandschaft?

August-Wilhelm Scheer: Ich bin mir sicher, das Konzept der MOOCs wird unsere Bildungslandschaft massiv verändern. Dabei handelt es sich um Bildungsangebote, die online und in großen Dimensionen stattfinden – in den USA und Kanada wurden bereits MOOCs mit Teilnehmerzahlen im sechsstelligen Bereich abgehalten. Die Kurse sind wie an Hochschulen nach einem Vorlesungsplan strukturiert, mit Anfangs- und Endtermin, einzelnen Lektionen, sogenannten Modulen, Video-Vorlesungen, Lektüre und Hausaufgaben. Als Onlinekurs erlaubt ein MOOC es jedoch den Teilnehmern, selbst zu entscheiden, an welchem Tag und zu welcher Zeit sie das bereitgestellte Material bearbeiten möchten. Die Inhalte sind didaktisch auf die Onlinevermittlung ausgelegt und speziell dafür instruktionsorientiert produziert.

E-3: Sind solche Kurse für jeden offen?

Scheer: MOOCs sind für jeden offen und kostenlos. Ein wichtiges Merkmal ist der Social-Media-Aspekt: Durch Kommunikationskanäle wie Twitter, Foren, Wikis, Videoplattformen und Blogs vernetzen sich die Teilnehmer, tauschen

sich über den Kurs aus und steuern ihre eigenen weiterführenden Lerninhalte bei. So wird die Wissensbasis permanent erweitert.

E-3: Warum glauben Sie, dass wir solche Lernangebote auch in Deutschland brauchen?

Scheer: In den USA werden in MOOC-Plattformen hohe siebenstellige Dollarbeträge investiert. Unternehmen wie Udacity und Coursera sammeln Risikokapital ein, um mit Hochschulen die beste Lösung einzusetzen. In Deutschland gibt es diese Investitionssummen noch nicht, man entdeckt das Thema gerade erst. Aber es gibt die Möglichkeit, sich mit eigenen Angeboten zu positionieren und die europäische Bildungskultur zu wahren, wenn Plattformhersteller, die die Technologie haben, mit Hochschulen zusammenarbeiten. Für Hochschulen sind MOOCs eine Chance und Gefahr zugleich.

E-3: Da die Kurse kostenlos sind, lohnt es sich dann überhaupt für den Veranstalter?

Scheer: Nun, zum einen bin ich der Meinung, dass es sich immer lohnt, Wissen weiterzugeben und auf diese Weise auch in Kontakt mit Talenten zu kommen. Mir ist es persönlich wichtig, den Bildungsstandort Deutschland voranzutreiben. Einige der größten Erfinder und Wissenschaftler stammen aus Deutschland und es wird Zeit zu erkennen, dass wir nur dann wieder an die Spitze gelangen, wenn wir unseren Nachwuchs, aber auch die bereits im Beruf stehenden Fachkräfte und Manager gezielt fördern. Zum anderen hat jeder Teilnehmer unserer Kurse die Möglichkeiten, Zusatzleistungen, die über die kostenfreie Teilnahme hinausgehen, zu erwerben. So können im Kurs „Learn how to lead“ individuelle Coachings angeboten werden, in denen der Dozent persönlich auf die jeweiligen Stärken

und Schwächen des Teilnehmers eingeht. Auch weiterführende Literatur in Form von E-Books und natürlich ein Abschlusszertifikat kann nach bestandener Teilnahme erworben werden. Aber, um es nochmals zu betonen, die Teilnahme und das im Kurs vermittelte akademische Wissen stehen jedem kostenfrei zur Verfügung.

E-3: Welche Rolle spielen die Teilnehmer im MOOC? Werden individuelle Aspekte unterstützt oder sind alle Teilnehmer gleich?

Scheer: MOOCs laufen in einer Community ab. Teilnehmer unterstützen sich gegenseitig. Zwar wird ein Teilnehmer nicht gleich auch zum Dozenten, aber zum Mitwirkenden. Die Lernenden diskutieren zum einen den aktuellen Stoff und beantworten sich gegenseitig Fragen, beispielsweise indem sie ein bestimmtes Hashtag auf Twitter verwenden, eine Facebook-Gruppe gründen oder sich in einem Forum austauschen. Gleichzeitig steht es aber jedem frei, persönliche Erfahrungen zum Thema zu veröffentlichen, weitere Literatur zu teilen oder Anleitungen zu schreiben beziehungsweise in Form eines Videos zur Verfügung zu stellen. Da viele Teilnehmer von MOOCs auch schon mit beiden Beinen im Berufsleben stehen, können hier interessante Aspekte eines Themas aufgedeckt werden, von denen die ganze Community profitiert. Auf diese Weise entsteht ein Netzwerk an Informationen und Ansprechpartnern.

E-3: Wie positionieren sich Ihrer Meinung nach die deutschen Hochschulen? Besteht nicht die Gefahr, dass kostenlose Kurse die Geschäftsmodelle der Hochschulen unterlaufen und eine Debatte über Bildungsqualität neu anstoßen?

Scheer: Zentral ist die Kompetenz derer, die das Wissen vermitteln, ob in Präsenzvorlesungen oder in Onlineangeboten! Die Qualität von Bildung hat ja zunächst nichts mit dem Format zu tun. Ich glaube, dass sich die deutschen Hochschulen in dem Thema öffnen müssen. Für mich ist wichtig, dass nicht jede Hochschule die Technologiefrage vor die Inhaltsseite stellt. Die Plattform www.opencourseworld.de soll als Partner für Hochschulen agieren können, die bereit sind, ihre Angebote in die Cloud zu stellen. Deshalb wollten wir schnell eine Lösung anbieten.

E-3: Werden Sie selbst als Referent agieren?

Scheer: Die IMC, welche OpenCourseWorld betreiben wird, arbeitet bereits mit aktiven und ehemaligen Dozenten der Universität des Saarlandes, der LU und TU München sowie der Universität Hamburg zusammen. Das Teilnahmezertifikat wird von der Universität des Saarlandes ausgestellt. Zudem haben wir hochkarätige Personen eingebunden, die zu den Themen in Erfahrungsvideos Inhalte beisteuern können. Ich selbst werde meine Management-Erfahrungen in Form von Lehrvideos zur Verfügung stellen. Im Kurs Business Process Management agiere ich für bestimmte Module selbst als Referent.

E-3: Haben auch Unternehmen die Möglichkeit, die MOOC-Angebote zu nutzen?

Scheer: Natürlich. Die Angebote sind für Mitarbeiter in Unternehmen vielleicht sogar noch interessanter als für Studierende, denn sie können nun akademische Kurse besuchen, die vorher aufgrund von Zeitrestriktionen nicht möglich waren. Zudem sind die Angebote zunächst kostenfrei, es sei denn,

man wünscht ein Zertifikat als Nachweis, dann sind dafür entsprechende Zertifikatsgebühren zu entrichten, die den Betreibern, Hochschulen und Dozenten die Kosten decken.

E-3: Haben Universitäten keine Sorge, dass ihnen langfristig die Studenten davonlaufen?

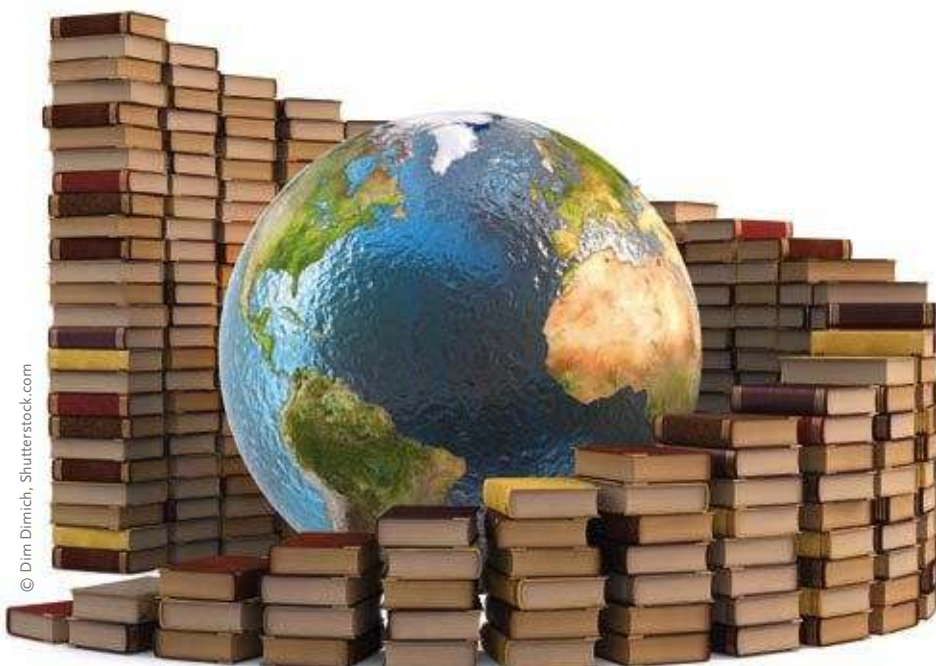
Scheer: Ich gehe zwar davon aus, dass Online- und Social-Media-Formate wie MOOCs die Strukturen der Hochschulausbildung langfristig verändern werden, doch ich sehe hier keine Konkurrenz, sondern vielmehr eine Chance des Sich-Öffnens und Zusammenwachsens von Universitäten und freier Wirtschaft. Schon bald werden die Hochschulen die Open Courses für bestimmte Studiengänge als vollwertigen Kurs anerkennen und den Studierenden dafür die notwendigen Credits anrechnen. Aus diesem Grund erhalten Studenten der UdS das Zertifikat für diesen Kurs auch kostenfrei.

E-3: Wie kann man sich den Ablauf eines Kurses vorstellen?

Scheer: Es gibt sechs bis sieben einzelne Module, die jeweils für den Zeitraum von einer Woche abrufbar sind. Ein solches Modul umfasst ein kurzes Instruktionsvideo, einen Theorieteil bestehend aus Lehrvideos und einigen Dokumenten wie Powerpoint-Folien, Literatur oder Ähnlichem, ein Erfahrungsvideo, in dem Fachexperten persönliche Einblicke geben, sowie eine Hausaufgabe und einen Test. Um alle Teile eines Moduls zu bearbeiten, sollte man rund vier Stunden Bearbeitungszeit einplanen.

E-3: Vielen Dank für das Interview.

www.im-c.de
www.opencourseworld.de



© Dim Dimich, Shutterstock.com

Der zweite Kurs zum Thema Business Process Management startete Mitte Februar. In Planung, jedoch noch nicht bestätigt, sind weitere Kurse zu Datensicherheit, Lehren und Lernen mit neuen Medien und Elektromobilität. Hierfür ist die IMC auf der Suche nach weiteren Partnern, die sie für dieses neue Kurskonzept begeistern kann. Für die beiden ersten Kurse kooperiert die IMC mit der Universität des Saarlandes, der Uni Hamburg und der TU München sowie Partnern aus Forschung und Wirtschaft. Nicht nur das Kursangebot soll in naher Zukunft erweitert werden, man plant auch, die zugrunde liegende Technologie zu verbessern. Der Community-Aspekt soll noch deutlicher herausgearbeitet werden. Ebenfalls wird kontinuierlich an der Benutzerfreundlichkeit der Plattform gearbeitet.

SHL-Studie attestiert Frauen großes Führungspotenzial



© Helder Almeida, Shutterstock.com

Frau gegen Mann

In einem Vergleich von 25 Ländern mit dem größten Führungsvermögen belegen deutsche Frauen beim Führungspotenzial den ersten Rang. Geht es aber um die aktuelle Situation in den Chefetagen, zeigt sich: Lediglich 13 Prozent der Führungskräfte sind hierzulande weiblich.

Laut der aktuellen SHL-Talent-Studie gibt es international große Unterschiede. Deutschland rangiert auf dem vorletzten Platz beim Anteil an weiblichen Führungskräften. Lediglich in Japan gibt es noch weniger Chefinnen, nur fünf Prozent. In Norwegen sind derzeit 42 Prozent der Unternehmensentscheider weiblich, in Thailand 39 Prozent, in Italien 36 Prozent und in Hongkong 33 Prozent. Auch wenn das weibliche Führungspotenzial weltweit etwas ausgeprägter ist, sind international mit 76 Prozent deutlich mehr Männer in Führungspositionen. Ein Grund könnte die Motivation sein. So stellt die Studie heraus, dass Männer in Führungspositionen vor allem von Macht und Versagensängsten angetrieben werden. Frauen wiederum lassen sich eher von einem konstruktiven Arbeitsumfeld, Lob und Anerkennung motivieren. Eugene Burke, Chief Science and Talent Analytics Officer, kommentiert: „Mit einer Relation von drei Männern zu einer Frau in Führungspositionen weltweit und männlichen Motivationsmotoren

wie Macht oder Versagensängsten forcieren deutsche Führungsetagen eine unausgeglichene Unternehmenskultur. Ein Resultat ist, dass Frauen sich automatisch ausklinken, wenn es um leitende Positionen geht. Für Unternehmen bedeutet dies, dass sie es versäumen, die Hälfte des globalen Talentpools für sich zu nutzen.“ Oft sind Frauen im Laufe ihrer Karriere zunehmend demotiviert. In weltweiten Unternehmen mit mehr als 1000 Mitarbeitern sinkt der Frauenanteil mit wachsender Verantwortung und steigender Hierarchieebene. International sind laut Quarterly Labor Market Survey von CEB derzeit 48 Prozent der Einstiegspositionen von Frauen besetzt, jedoch nur 36 Prozent der Stellen im mittleren Management und nur noch knapp über 26 Prozent im oberen Bereich, also auf dem Level von Senior Vice Presidents und darüber. „Deutsche Unternehmen haben beim Thema Diversity noch mächtig aufzuholen. Sie müssen ihre Herangehensweise und ihre Personalkultur schnell und grundlegend ändern, wenn sie talentierte und motivierte

Bewerberinnen für sich gewinnen und leistungsstarke Mitarbeiterinnen halten möchten“, kommentiert Oliver Barth, Managing Director bei SHL Central Europe. Auch zeigt die Studie, dass weibliche Führungskräfte mehr Wert auf Anerkennung und eine angenehme Arbeitsatmosphäre legen als ihre männlichen Kollegen. Wir sprachen mit Oliver Barth über die Zukunft der Frauen in Führungspositionen in Deutschland und über die viel diskutierte Frauenquote.

E-3: Was ist der Grund dafür, dass nur 13 Prozent der Führungskräfte in Deutschland weiblich sind? In Norwegen, Thailand und sogar in Italien arbeiten weit mehr Frauen in Führungspositionen als hierzulande.

Oliver Barth: Das ist richtig. Ich denke, dass in Deutschland zwei Kräfte eine Rolle spielen. Zum einen bleiben mehr Frauen noch den klassischen Rollenbildern treu – das liegt an mangelnder Unterstützung oder geringeren Verdienstmöglichkeiten. Zum anderen ist

die Berufswelt in weiten Teilen männerdominiert und Frauen haben schlechtere Chancen, auch zum Zuge zu kommen. Des Weiteren wissen wir aus unserer Forschung, dass Frauen eher Annehmlichkeit und Sicherheit suchen, diese aber zumeist an der Führungsspitze nicht gegeben ist, wo oftmals ein Klima von Misstrauen herrscht und Machtspiele eine große Rolle spielen. Auch das wird in der SHL-Studie deutlich: Weibliche Führungskräfte erwarten mehr Anerkennung als männliche Kollegen und wollen weniger Macht ausüben.

E-3: Sie sprechen davon, dass die HR-Kultur geändert werden muss, um leistungsstarke Mitarbeiterinnen zu rekrutieren und dauerhaft zu halten. Welche Maßnahmen kommen dafür infrage?

Barth: Die gesamte Unternehmenskultur muss sich ändern, wenn Unternehmen talentierte und motivierte Bewerberinnen für sich gewinnen und leistungsstarke Mitarbeiterinnen halten möchten. Heute herrschen nach wie vor viele Top-Down-Vorgaben vor. Zwar brauchen Mitarbeiter stellenweise klare Vorgaben. Dennoch ist der einsame Führer an der Spitze eher ein Auslaufmodell. Heute sind eine hohe Sozialkompetenz und Breiter-Fähigkeiten gefragt. Diese Kompetenzen sind nicht geschlechterspezifisch. Wir wissen, dass zukünftige Führungskräfte beider Geschlechter eine Feedback-Kultur suchen und die Angstkultur ausgedient hat. Es ist wichtig, Führungskräften die Möglichkeiten zu geben, diese Fähigkeiten und Skills zu entwickeln. Stichworte sind hier wertebasierte und authentische Führung. Entwickelt werden sollte diese durch Lernerfahrungen, Coaching und Mentoring. Die Studie gibt Entscheidern und HR-Experten zahlreiche Einblicke und Daten an

die Hand, auf deren Basis sie mit ihren Mitarbeitern über Motivationen und Karriereabsichten sprechen könnten.

E-3: Was ist der erste Schritt in Richtung Gleichberechtigung?

Barth: Das ist einfach: familienfreundliche Arbeitsumfelder, transparente, kompetenzbasierte Mitarbeiterentwicklung, Beförderungs- und Gehaltssysteme. Frauen in Führungspositionen sollen ihr volles Potenzial einbringen und ein gutes Selbstmarketing betreiben.

E-3: Fördert die gern zitierte Frauenquote tatsächlich mehr weibliche Führungskräfte oder hat sie den gegenteiligen Effekt?

Barth: Sie wird mehr Frauen in Positionen bringen, die eine gewisse Zeit mit dem Stempel Quote leben müssen. Diese Zeit sollten sie kreativ und effektiv nutzen, denn nach einer bestimmten Zeit redet niemand mehr über diese Quote.

E-3: Aus Ihrer Erfahrung: Ist die Frauenquote in deutschen Unternehmen willkommen oder ein Übel, dem man sich beugen muss?

Barth: Das würde ich vor allem Männer in Führungspositionen fragen, ob sie sich einer neuen Konkurrenz stellen wollen. Die entscheidende Frage ist, ob wir es uns noch leisten können, den Schatz – das Potenzial der Frauen – nicht zu heben. Wichtiger wäre es, schon sehr früh ein Screening nach Führungstalente durchzuführen und diese rechtzeitig zu fördern und zu entwickeln.

E-3: Wird die Diskussion über die Frauenquote nicht zu oft auf einer politischen Ebene geführt?

Barth: Der Impuls sollte noch stärker aus der Wirtschaft kommen. Wir kommen alle noch aus einer traditionellen Rollenverteilung, die von jungen Frauen nicht mehr akzeptiert wird. Aus generationspezifischer Sicht ist die Frauenquote ein Erfolg der Frauenbewegung. Daher wird auch der prozentuale Anteil der Geschlechter in Führungspositionen in Deutschland sehr wohl steigen, sich aber nicht angleichen.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.



Bis zum Redaktionsschluss stand nur das vorliegende Diversity-Kapitel aus der Talent-Studie von SHL zur Verfügung.

www.shl.com



Oliver Barth ist Managing Director bei SHL Central Europe, einem Unternehmen für Talentbewertungslösungen.

SAP Anwendungen im Webbrowser auf jedem Endgerät?

Der **EPO Connector** stellt jede SAP Funktion generisch als XML, JSON oder JSONP Web Service zur Verfügung.

- > Eine einfache Strategie für mobile Endgeräte und deren SAP Zugang.
- > Online Zugriff auf alle SAP Lösungen mit preiswerten SAP PUL Lizenzen.
- > Stabile und seit 2007 zertifizierte Lösung auf bewährtem SAP NetWeaver (ABAP).



Kostenlose Demo App für SAP



EPO Consulting • Telefon +43 1 890 4058
 info@epoconsulting.com • www.epoconsulting.com

Umfrage unter SAP-Dienstleistern: Personalbedarf hoch, Talentmanagement ausbaufähig

Mit SAP hoch hinaus

Angesichts der anhaltenden Euro- und Finanzkrise rechnen Beobachter mit einem konjunkturell schwierigen Jahr. Viele Unternehmen reduzieren ihren Personalbedarf. Die SAP-Welt scheint jedoch von einer wirtschaftlichen Talfahrt weit entfernt zu sein.

Von Ralf Breitenfeldt, Allfield

Das in München ansässige Personalberatungsunternehmen Allfield befragte in einer Anfang Januar dieses Jahres durchgeführten Studie 240 SAP-Dienstleister zu ihrem Personalbedarf 2013. Die Rücklaufquote betrug etwa 20 Prozent. Der überwiegende Teil der Unternehmen (42 Prozent) beschäftigt 50 bis 250 Mitarbeiter. Das Ergebnis lautet, dass zumindest

unter System- und Beratungshäusern die Nachfrage nach Fachkräften stabil bleibt. Im vergangenen Jahr hatte jedes zehnte Unternehmen sogar mehr als 50 offene Positionen zu besetzen. 2013 wird sich an dieser Zahl nicht viel ändern, so die Prognose. Jeder an der Umfrage beteiligte Dienstleister sucht nach Fachkräften. Dabei geht die Zahl der offenen Positionen im Vergleich zum Vorjahr leicht zurück. Rund 55 Prozent der Unternehmen wollen bis zu zehn Positionen (2012: 52 Prozent) besetzen, knapp 31 Prozent melden bis zu 20 offene Stellen an (2012: 38 Prozent). 2012 konnten die Unternehmen rund 75 Prozent ihrer Planstellen besetzen.

Gefragte Projektleiter

Im Hinblick auf den Qualifikationsbedarf dominiert die Suche nach branchenerfahrenen Fachkräften. Begehrt sind Kandidaten mit Expertise in Logistik und Finance. Ebenfalls im Fokus: Fachkräfte, die sich auf NetWeaver und Analytics verstehen. Am meisten gesucht sind Entwickler. Drei von vier Dienstleistern schreiben solche Positionen aus. Jede zweite Firma sucht Anwendungs- und Modulberater sowie Prozessberater und IT-Architekten, vorwiegend in der Rolle des Projektleiters. Um mit SAP-Experten in Kontakt zu treten, greifen über 60 Prozent der Unternehmen auf externe Dienstleister zurück. Als wichtigste

Rekrutierungskanäle werden die eigene Homepage sowie Mitarbeiterempfehlungen von den personalsuchenden Firmen genannt. Jedes zweite Unternehmen vertraut auf Stellenmärkte im Internet oder nutzt zur Rekrutierung Social-Media-Plattformen wie Xing oder Facebook.

Talentmanagement mit Potenzial

Ein Umfrageergebnis überrascht: Obwohl sie viel Geld in die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern investieren, sind viele Verantwortliche unerfahren im Talentmanagement. Lediglich 34 Prozent der Unternehmen geben an, ein Bewerbermanagementsystem einzusetzen. Die Frage, ob sie ein modernes Talentmanagementsystem zur Verfügung haben, um die Personalentwicklung zu unterstützen und Talent Pools aufzubauen, können lediglich sieben Prozent bestätigen. Mehr als die Hälfte hat sich diesem Thema noch gar nicht zugewandt. Etwa 40 Prozent versichern zumindest, Talentmanagement in ihre Planung einzubeziehen.



Seit mehr als zehn Jahren beobachtet der Personalberater Ralf Breitenfeldt das Auf und Ab des IT-Arbeitsmarkts. Das SAP-Umfeld hat es dem Geschäftsführer von Allfield Deutschland besonders angetan. Breitenfeldt ist Maschinenbau-Ingenieur und lebt in München.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115

@allfield

Im Kreis der 399 acatech-Mitglieder

Die Mitgliederversammlung der Deutschen Akademie der Technikwissenschaften (acatech) hat den Direktor des Hasso-Plattner-Instituts (HPI), Prof. Christoph Meinel (58), zum neuen Mitglied gewählt. Die Urkunde soll auf einer Festveranstaltung im Oktober 2013 übergeben werden. Meinel gehört zu jenen 16 Wissenschaftlern, die neu in die Akademie aufgenommen wurden und deren Mitgliederzahl nunmehr

auf 399 steigt. Acatech würdigt damit ihre herausragenden wissenschaftlichen Leistungen und lädt die Experten ein, ihre Kompetenzen in die Beratung von Politik und Gesellschaft einzubringen. Die acatech-Präsidenten Prof. Henning Kagermann und Prof. Reinhard Hüttl erörtern Mitte Februar in einem Gespräch mit Meinel dessen Mitwirkung in einem der Themennetzwerke. Innerhalb dieser Netzwerke erarbeiten die Akademiemitglieder ihre Empfehlungen.



Prof. Christoph Meinel

Personal2013 Süd und Nord beleuchten Chancen und Risiken neuer IT-Anwendungen

Neue Kleider für SAP

Die Personal2013 Süd und Nord laden zur Frühjahrsinspektion: Am 23. und 24. April treffen sich Personalmanager und HR-Anbieter in Stuttgart, am 14. und 15. Mai in Hamburg. An beiden Standorten erwarten die Besucher vergrößerte Ausstellungsflächen.

Intelligente Software erleichtert heute nicht nur administrative Prozesse, sondern entwickelt sich regelrecht zum Alleskönner. So schildern etwa Andreas Fritz, Partner bei MHM Systemhaus, und sein Co-Referent Ioannis Blume, Senior Manager von Icaro HR 2.0, in ihrem Vortrag „eRecruiting mit System und Social Web“ in Stuttgart, was ein modernes Bewerbermanagement leisten kann: Das Programm mailt Workflow-Schritte, läuft auf allen Endgeräten, liegt in der Cloud, erlaubt Bewerbern die Nutzung ihrer Xing- oder Facebook-Inhalte und schreibt Managern Termine in den Kalender. Flankiert mit passenden Social-Recruiting-Maßnahmen erreiche es auch passive Stellenanwärter, versprechen die Referenten. Effizientes Online-Bewerbermanagement ist auch in Form eines SAP Add-ons möglich, wie die Messebesucher auf dem süddeutschen HR-Gipfel erfahren: Michael Brütting und Henning Bachmayer von Switspot stellen im Praxisforum die Web-Anwendung RecruitEE vor, die auf der NetWeaver-Technologie basiert. Diese Lösung sei kostengünstig und erleichtere sowohl den Bewerbungsvorgang als auch die Bewerberverwaltung. Unter dem Motto „Des Anwenders neue Kleider“ geht Klaus Kister von KWP Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung auf moderne Oberflächen für SAP HCM ein. Mit dem Thema Datensicherung befasst sich René Fischer von Exact Software: In seinem Beitrag „Rechtssichere Dokumentenarchivierung in der Personalabrechnung“ beschreibt er, wie Revisionsicherheit

entsteht und wie Zeit und Raum bei der elektronischen Ablage und Suche von Dokumenten gespart werden können.

Chancen und Risiken der „Datenwolke“

Drei Beiträge zum Markttrend Cloud Computing steuert der Verband Baden-Württemberg: Connected e.V. als neuer Kooperationspartner der Personal2013 Süd in Stuttgart bei. Tobias Flaig, Leiter Infrastruktur bei IT.EM, widmet sich dem Thema „Cloud und Sicherheit“, während Hans-Helmut Kümmerer, Geschäftsführer von HCM Customer Management, auf Anwendungen und Erfolgsfaktoren von HR-Softwarelösungen aus der Datenwolke eingeht. Carsten Unerstall, Mitgründer und CEO von Tocarrio, stellt „Hosted Virtual Desktops“ als Arbeitsplätze der Zukunft vor. Die Personal2013 Nord verfügt mit dem Bitkom ebenfalls über einen neuen Partner.

Die diesjährige Personalmesse in Stuttgart erwartet mehr als 280 Aussteller. Für das Programm stehen nunmehr fünf statt vier Praxisforen sowie zwei Aktionsflächen Training zur Verfügung. Branchenspezifisches Know-how vermitteln zudem die Themenreihe „Personal & Verwaltung“ sowie die Parallelmesse Corporate Health Convention. Das Pendant in Hamburg rechnet mit über 250 Ausstellern. Drei Praxisforen und nunmehr zwei Aktionsflächen Training sind integriert.

www.personal-messe.de



Quelle: Pfluegl/spring Messe Management

Auch 2013 erwarten die Personalmessen Nord und Süd in Hamburg und Stuttgart viel Publikum.



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

Mobile

Allgemein spricht die IT-Szene von Mobile Computing. Aber wer will schon seine IT mit sich herumtragen? Tatsächlich meinen wir schicke Smartphones und leistungsfähige Tablets. Wo und wie gerechnet wird, das interessiert kaum. Schnell, intuitiv und bunt soll es sein. Damit wird das Mobile Computing zur ernsthaften Herausforderung. SAP Partner ITML und dessen Schwestergesellschaft Smart Enterprise Solutions haben es bravourös gelöst. Mit Stefan Eller und Johannes Lang sprach E-3 Chefredakteur Peter Färbinger.

Technologien

Wahrscheinlich ist Mobile Computing die große Herausforderung der Informationstechnologie, weil es Kenntnisse über zahlreiche Informatikfächer benötigt und vereint. Ein paar Datenbanktabellen in grafischer Form auf dem Tablet zu präsentieren ist nicht die ultimative Aufgabenstellung. Mobile Computing im Umfeld der SAP Business Suite für mehrere Hundert Anwender zu installieren erfordert IT-Wissen und Können in vielen Disziplinen. „Unabhängig davon, ob man Mobility-Lösungen intern oder extern betreiben möchte – die Auswahl der richtigen Partner entscheidet mit über den Erfolg des gesamten Projekts. Ein Wechsel der Management Software oder des entsprechenden Dienstleisters ist mehr als nur ärgerlich“, sagt Wolfgang Schwab, Manager Advisor, Experton Group.

Trends wie Consumerization, Mobility, Virtualisierung, „Bring your own“ oder innovative Managed Services und Cloud-Angebote wie Business App Stores haben in vielen Unternehmen zu einer kompletten Neuausrichtung der Kundenstrategie geführt, meinen die Analysten von Experton. Dabei stellen sich viele IT-Verantwortliche die Frage, welche Lösungen wirklich gut sind und welche Service Provider näher untersucht werden sollten. „Mobile Computing ist für mich die Art und Weise, wie ein Benutzer Daten und Prozesse mobil konsumieren kann“, bringt es Stefan Eller, Geschäftsführer bei Smart Enterprise Solutions, auf den Punkt. „Mobile hat dabei den Charakter von: Ich bin nicht an meinem festen Arbeitsplatz im Büro. Bei Computing muss man unterscheiden zwischen einer Bedienung mit Maus und Tastatur sowie der Bedienung über Touch oder Stift. Eine weitere Ebene stellt online versus offline dar.“

Mobile Computing soll viel können: Ist es eine eigene Disziplin oder ein Sammelsurium aus Technik und Organisation? Ein Blick auf die geplanten Diskussionsrunden am SAP-Stand auf der CeBIT zeigt, dass die IT-Bereiche vernetzt werden: „SMEs talk about Cloud, Mobility and SAP Hana“. Glaubt man den SAP-Strategen, ist Mobile Computing auch eigenständig: „Mobile is the New

Desktop“ wird eine Gesprächsrunde des SAP CIO Oliver Bussmann auf der diesjährigen CeBIT sein. Stefan Eller meint: „IT gliedert sich nach meiner Vorstellung erstens in Infrastruktur wie Server und Netzwerk, zweitens in Datenbanken sowie Backendsysteme für Prozesse und Datenverarbeitung und drittens in Frontendsysteme.“ Und inwieweit ist Mobile Computing von Cloud Computing abhängig? „Viele mobile Prozesse sind online. Das ist auch gut so, denn offline Prozesse und Daten synchron zu halten ist eine Disziplin, die nicht viele beherrschen“, erklärt Stefan Eller. „Wenn Daten online im Zugriff sind, müssen diese bereitgestellt werden. Nicht immer muss der Datenlieferant ein Server im eigenen Unternehmen sein. Cloud-basierte Dienste nehmen stark zu und die Königsdisziplin ist, diese Dienste in die Prozesse und die Frontends zu integrieren.“

Wenn man Mobile Computing als das neue Front Office bezeichnet, wie schaut das Back Office aus? Im Bereich Back Office hat SAP mit ERP eine gute Daten- und Prozessbasis und mit dem

NetWeaver eine gute Plattform. „Leider hat SAP in den vielen Jahren nicht erkannt, wie wichtig das Frontend, die Bedienbarkeit und Flexibilität der Anwendungen ist“, meint Eller. SAP arbeitet aktuell an neuen Technologien, um eine bessere Integration von Endgeräten in ERP zu schaffen. Es gibt aber auch gute Alternativen: SAP-Partner ITML und Smart Enterprise Solutions haben seit 2008 ein eigenes SAP-basiertes Framework mit objektorientiertem Schichtmodell, das dem Backend die nötige Attraktivität bei den Anwendern verschafft. Bei SAP scheint die Devise zu gelten: Viele Wege führen nach Rom. Hat Stefan Eller noch einen Überblick über die zahlreichen Mobile-Computing-Initiativen aus Walldorf? „Es ist wirklich verwirrend, was SAP anbietet: die Sybase Unwired Platform und native Entwicklungen oder SAP UI5, das ist ein User Interface mit HTML5 und JavaScript-Bibliothek von jQuery, oder UI5 mit SUP und Hybrid Web Container. Windows 8 ist auf dieser Tapete noch gar nicht gezeichnet“, stöhnt er im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter Färbinger und ergänzt: „Kritisch sehe ich dies im ▶

» Es ist erstaunlich, wie geduldig viele Anwender mit den IT-Anwendungen im Geschäftsumfeld sind. Manchmal kommt es mir so vor, als ob sie resigniert hätten. Im privaten Bereich wären solche Systeme furios gescheitert. «



Johannes Lang, Mitglied der Geschäftsleitung, Smart Enterprise Solutions

Johannes Lang ist Mitglied der Geschäftsleitung der Smart Enterprise Solutions GmbH. Er ist Kenner der SAP-Szene und ehemals Geschäftsführer bei Realtech. Johannes Lang ist seit 25 Jahren im Beratungsgeschäft tätig, mit mehreren Berufsstationen bei Daimler, Lufthansa Systems und internationalen Beratungsunternehmen.



Die ITML-Gruppe: Gebündelte IT-Kompetenz für den Kunden

Die dynamisch wachsende ITML-Gruppe aus Pforzheim beschäftigt mehr als 150 Mitarbeiter (Stand: Januar 2013), die über 380 Kunden betreuen – von mittelständischen Firmen bis hin zu internationalen Konzernen. Die Gruppe besteht derzeit aus dem SAP-Systemhaus ITML GmbH und dessen Schweizer Tochtergesellschaft, der ITML AG, der Smart Enterprise Solutions GmbH und der ITML Business Solutions GmbH.

Die ITML GmbH mit Hauptsitz in Pforzheim und Niederlassungen in Dortmund und Hamburg ist ein eigenständiger IT-Dienstleister und als SAP Channel Partner mit Goldstatus ein wichtiger SAP-Partner für den Mittelstand. Zu den Kernkompetenzen zählen die Entwicklung und Implementierung von Lösungen für die Business Suite, SAP-Neueinführungen im Mittelstand, umfassende Beratungsleistungen sowie die Optimierung bestehender SAP-Landschaften. Ein weiterer Schwerpunkt liegt in Business-Analytics-Lösungen sowie der Einführung der praxisbewährten ITML Solutions für das Customer Relationship Management (CRM), Supply Chain Management (SCM) und die Serviceabwicklung (CSM), die vollständig in ERP

integriert und von SAP als „powered by SAP NetWeaver“ zertifiziert sind. Den strategisch wichtigen Schweizer Markt betreut die ITML AG mit Sitz in Biel/Bienne und einem Büro in Effretikon bei Zürich. Die Schweizer Tochtergesellschaft ist auf IT-Dienstleistungen und die Qualifizierung und Feinabstimmung von SAP-Produkten spezialisiert. Zielgruppe sind hier mittelständische Unternehmen (100 bis 5000 Mitarbeiter), wobei das SAP-Systemhaus auch namhafte Großkunden erfolgreich betreut.

2011 gründete ITML-Geschäftsführer Stefan Eller mit seinen Mitgesellschaftern Willy Krießler und Tobias Wahner die Smart Enterprise Solutions mit Sitz in Pforzheim. Die neue Firma wird durch Stefan Eller als Geschäftsführer vertreten, der weiterhin bei der ITML operativ die Bereiche Strategie und PreSales für CRM-Projekte unterstützt. Sie bietet mit der Smart Business Suite eine moderne und innovative Integrations- und Entwicklungsplattform zur Gestaltung des IT-Arbeitsplatzes der Zukunft an. Smart Enterprise Solutions adressiert mit dieser Plattform insbesondere Unternehmen mit einer eigenen IT-Entwicklungsabteilung und IT-Systemhäuser, die für Kunden individuelle IT-Lösungen erstellen. Die Suite bietet eine schlanke

Architektur und moderne Technologien für die kosteneffiziente Entwicklung neuer und smarter Applikationen auf Basis von ERP. Bestehende IT-Prozesse – auch von Non-SAP-Systemen – können damit flexibel eingebunden und dem Anwender auf einer intuitiven Oberfläche bereitgestellt werden. Die Smart Business Suite ist zudem offen für alle mobilen Plattformen. Mobile Anwendungen lassen sich einfach und schnell umsetzen.

In der ITML Business Solutions mit Sitz in Hamburg bündelt die ITML ihr Service- und Beratungsportfolio für das Enterprise Mobility Management. Der IT-Dienstleister erbringt als kompetenter Full-Service-Provider und auf Basis einer gemeinsam mit Kunden erarbeiteten, maßgeschneiderten Mobilstrategie als „Mobility as a Service“ alle Leistungen rund um die SAP Mobile Plattform aus einer Hand und zu einem attraktiven Preis. ITML Business Solutions übernimmt dabei – quasi out of the box – den Aufbau und die Implementierung mobiler Prozesse, die zentrale und sichere Verwaltung der Mobilgeräte, den hochverfügbaren, Compliance-konformen Betrieb der mobilen Apps in einem zertifizierten Rechenzentrum und den End-User-Support.

Verbund mit den anderen Technologien für Web und Windows, welche bei SAP verwendet werden – SAP GUI, SAP NWBC, WebDynpro ABAP, WebDynpro Java, BSP, Portal-iViews, Visual Composer, Silverlight. In Summe spricht SAP selbst von 22 verschiedenen Frontendtechnologien in ihren Produkten.“

Referenzarchitektur und Infrastruktur

Kann es eine Referenzarchitektur für das Mobile Computing geben? „Ja“, meint Smart-Enterprise-Solutions-Geschäftsführer Stefan Eller. Aus seiner Sicht: Im Backend SAP ERP sollte es objektorientierte Business Objekte mit einheitlichem Data Set für alle Methoden wie Create, Change und so weiter geben. Weiters ein Framework im Backend, das sich um zentrale Themen wie Authentifizierung, Berechtigungen, Dokumentenmanagement, Exchange-, Sharepoint- und Social-Media-Integration kümmert. Und naturgemäß eine Integrationsschicht, die XML und JSON sprechen kann und OData verwendet. Ergänzt werden sollte eine Referenzarchitektur um Werkzeuge, die eine zentrale Entwicklung von Frontends möglich machen (nach dem DSL-Prinzip: Domain Specific Language). Braucht somit das Mobile Computing im ERP-Bereich eine Middleware wie SAP Mobile

Plattform (SUP)? „In größeren Firmen wird das sicher ein Thema sein“, erklärt Stefan Eller und präzisiert: „Einfacher könnte sich das Thema mit Windows 8 darstellen. Microsoft liefert die wichtigsten

Funktionalitäten einer mobilen Middleware frei Haus. Viele Unternehmen haben diese bereits mit dem Betrieb ihrer Exchange-Landschaften im Einsatz. Hier besteht die Chance, Komplexität

Wie Sie mobile Zukunft gestalten können – nach Ansicht von Smart Enterprise Solutions

Jede Branche, jede Firma hat Optimierungspotenziale: Komplexere oder neue Geschäftsprozesse, schneller Wandel oder neue Vertriebswege und -strukturen bringen neue Anforderungen auf den Tisch eines Managers. Software muss heute mehr denn je flexibel sein. Anpassbarkeit, Erweiterbarkeit, Integration verschiedener Anwendungen, Mobilität bis hin zur Integration von Social Media und Cloud-Anwendungen sind gefragt. Die IT-Manager in Unternehmen sind sich einig. Umfragen bei über 50 namhaften größeren Firmen haben deutlich gezeigt, dass weder Apple noch Google im Unternehmen wirklich gewünscht sind. Windows 8 hat im Business eine Riesenchance und auch das notwendige Potenzial, Desktop, Laptop und mobile Endgeräte vom Tablet bis zum Smartphone zu erobern.

Windows 8 wird das Business bereichern: Smart Enterprise Solutions ist eine der ersten Firmen im SAP-Ecosystem, die bereits 2012 erste Anwendungen auf der Windows-8-Plattform präsentieren konnten. In diesem Umfeld wird auch 2013 ein starker Fokus liegen.

HTML5 erobert das mobile Business: Neben klassischen Windows-8-Anwendungen besteht aber auch großes Potenzial für HTML5-basierte Anwendungen. Mit HTML5 entstehen flexible und auf verschiedenen Endgeräten verwendbare Anwendungen, die auch fingerbedienbar sind. Investitionsschutz ist in dieser sich schnell verändernden Welt immens wichtig.

gering zu halten.“ Die Machbarkeit ohne Middleware ist demnach differenziert zu betrachten. Es gibt IT-Experten, die meinen, dass es auch ohne Middleware funktioniert. Was glaubt Smart Enterprise Solutions? „Ja und nein“, antwortet Stefan Eller im E-3 Gespräch salomonisch. Um unabhängig vom Frontend zu werden, ist OData eine gute Kommunikationstechnologie, die von Microsoft und SAP eingesetzt und gefördert wird. „Toll wäre es, wenn Business Objekte aus SAP ERP direkt mit OData kommunizieren könnten. Derzeit liefert SAP für OData eine Middleware mit NetWeaver Gateway. Inwiefern sich die Notwendigkeit zur Middleware durchsetzen wird, bleibt abzuwarten“, meint Stefan Eller. Die Bestimmung einer Infrastruktur im komplexen Umfeld des Mobile Computing sei nicht trivial, auch wenn man im Prinzip nicht viel brauchen würde: „Wenn man jedoch die komplette Suite von Sybase mit Afaia fürs Gerätemanagement betrachtet, so wird mancher Kunde nicht erfreut sein. Zusätzliche Server und Software bedeuten Administrationsaufwand. Die Komplexität ist einfach zu hoch.“ Wie bewertet demnach der Experte für Mobile Computing die SAP-Übernahme von Sybase und die damit aktuellen Produkte SUP (Sybase Unwired Platform) und Afaia? „Kritisch und positiv zugleich. Einerseits hat SAP erkannt, dass Mobile Computing wichtig wird, und treibt damit den Markt an. Dies ist gut. Andererseits ist SUP sehr komplex. Viele Kunden zögern und vergleichen Wettbewerbsprodukte, die einfacher und kostengünstiger sind.“

Arbeitsplatz der Zukunft

„Wir beschäftigen uns mit dem Arbeitsplatz der Zukunft“, gibt Johannes Lang, Mitglied der Geschäftsleitung der Smart Enterprise Solutions, im Gespräch mit Peter Färbinger bekannt. Dabei spielt das mobile Thema eine zentrale Rolle. „Jedoch beschränken wir uns nicht auf

mobile Prozesse, sondern integrieren die gesamte Prozesskette in einer einfach bedienbaren Oberfläche, die SAP als Backend verwendet“, erklärt Lang die Strategie des Unternehmens. Der mobile Prozessschritt ist typischerweise nur ein Ausschnitt aus dem ERP-Gesamtprozess einer Aufbau- und Ablauforganisation. Mit der Smart Business Suite sind mobile

» Die SAP ist auf dem richtigen Weg. Cool wäre, wenn der Source-Code für die SAP-Apps frei verwendet werden kann – als Open Source, sodass das Eco-System schneller zu echten Kundenmehrwert-Apps kommen kann. «



Stefan Eller, Gründer und Geschäftsführer, Smart Enterprise Solutions

Stefan Eller ist Geschäftsführer der Smart Enterprise Solutions GmbH und dort für die Produktentwicklung des Smart Business Framework verantwortlich. Er war Mitgründer der ITML vor 15 Jahren und besitzt umfangreiche Erfahrungen in der SAP-Welt. In der ITML-Gruppe ist er der Experte für technologische Innovationen.





Bring Your Own (Windows 8-)Device

Windows 8 macht neugierig – im privaten und im geschäftlichen Umfeld. Doch um das neue Betriebssystem ausreizen und die neuen Features effizient im Büroalltag einsetzen zu können, benötigt es die passende Hardware. Getrieben durch die Möglichkeiten des Microsoft-Betriebssystems setzen Hersteller innovative Ideen um und schaffen dabei sogar neue Gerätekategorien oder lassen andere wiederbeleben. So werden mobile Geräte mit Rechenpower ausgestattet, die bisher nur Desktops und Highend-Laptops vorbehalten war. Bei der großen Auswahl an Tablets, Convertibles, All-in-Ones oder klassischen Laptops hat jede Klasse ihre Berechtigung und verfolgt ein eigenes Bedienungs- und Nutzungskonzept.

Die Windows-8-Gerätefamilie

■ Tablets

Tablets sind die mobilsten Arbeitsgeräte in der Windows-8-Familie. Sie eignen sich ideal, um in jeder Situation – ob privat, im Büro, in der Bahn oder bei einem Kunden – alles dabeizuhaben und schnell die gewünschte Aufgabe zu erledigen. Zumeist muss für das effektive mobile Arbeiten eine Bluetooth-Tastatur ergänzt werden. Achten sollte man auf die Ausstattung und die Version des Betriebssystems. Ein Intel Core i5 mit 4GB RAM sollte die Minimalkonfiguration sein. Für's Business gilt: Finger weg von Tablets mit Atom-Prozessoren und/oder Windows RT. Wer's mag: Nach Digitizer-Pen-Unterstützung für Handschrifterkennung suchen.

■ Convertible

Ein Convertible ist ein Tablet, das sich mit einem Handgriff in einen Laptop verwandeln lässt und umgekehrt. Es besitzt den Mobilitätsfaktor eines Tablets und die Effizienz eines Ultra-books. Tastaturen lassen sich entweder andocken, Displays im Rahmen oder komplett um die Achse drehen, um das Device in Tablets zu verwandeln. Je nach Hersteller sind diese Geräte hardwareseitig detailliert konfigurierbar. Leider bieten aktuell nur wenige Hersteller eine Digitizer-Pen-Unterstützung.

■ Laptops

Ein Laptop ist der vermeintlich beste Kompromiss aus Leistung und Mobilität. Er vereint eine starke Rechen- und Grafikpower mit einem schlanken und leichten Design. Hauptvorteil ist die breite Auswahl an Schnittstellen, Dockingstationen und Hardwareausstattung. Die fingerbedienbaren Apps sind hier allerdings nur eingeschränkt nutzbar. Marktuntersuchungen sagen ein Aussterben des klassischen Laptops in den nächsten Jahren voraus.

■ All-In-Ones

All-in-One-PCs sind für den Office-Gebrauch eine platzsparende Lösung, die über alle Schnittstellen und Rechenpower verfügen. Die meisten Komponenten stecken hinter dem Display. Hersteller bemühen sich zunehmend, Geräte mit Touch-Displays auszustatten.



Mehr Info:
smenso.de/e3

Anwendungen besonders schnell und einfach zu erstellen, da die Verbindung zum Backendsystem, die sogenannten Konnektoren, schon vorhanden sind. Die Lösungen von Smart Enterprise Solutions unterstützen alle Arbeitsplatzvarianten vom Büromitarbeiter mit stationärem Arbeitsplatz über den freien Mitarbeiter im Home Office bis hin zum mobilen Worker. „Wir liefern fertige Anwendungen und ein Entwicklungssset zur Eigenentwicklung, mit dem sich Unternehmen und IT-Partner eigene Softwarelösungen erstellen können“, betont er. Und ist Mobile Computing auch in den Bereichen Logistik und Produktion relevant? Was sind die Unterschiede zum White-Collar-Worker-Bereich? Die Geräte müssten robuster sein, meint Johannes Lang. Ansonsten steht auch hier eine Prozessanalyse im Vordergrund, um anschließend erkennen zu können, welche Prozessschritte durch mobile Steps besser unterstützt werden können. „Wir analysieren je nach Kundenwunsch die Teilbereiche eines Unternehmens, in dem Optimierungspotenziale durch mobile Prozesse gehoben werden können“, erklärt er. Erste Partner und Kunden sind vom Konzept überzeugt. Christian Steiger, Managing Director von Soluteive und Partner der Smart Enterprise Solutions, meint: „Wir werden unser SAP Add-on für das Transportmanagement als Modul im Smart Business Client umsetzen. Das moderne UI des Smart Business Client wird unsere Lösung einen weiteren Schritt nach vorn bringen.“

„Im Frontend geht es vor allem um das gute Softwaredesign. Unser Frontend-Framework ist performanceoptimiert und macht die Anwendung nicht langsamer.“ Stephan Menne, Projektleiter Einführung SAP@Beton Deutschland bei Dyckerhoff, Wiesbaden, erklärt: „Die Bauobjektbearbeitung, Angebotserstellung und Konditionspflege für den Dyckerhoff Transportbeton konnten sehr gut mit dem Smart Business Client im SAP abgebildet werden.“ Und er bestätigt, dass die tägliche Arbeit für die Anwender mit dem Business Client von Smart Enterprise Solutions viel einfacher geworden ist.

In welchen Bereichen und Funktionen sollte jeder SAP-Bestandskunde über Mobile Computing nachdenken? Johannes Lang meint, dass Prozesse wie Zeiterfassung oder Reisekostenmanagement als Self-Service-Dienste leicht ausgelagert werden können. „Hier geht es aber eher um Komfort als um die Steigerung von Wertschöpfung in den zentralen Geschäftsprozessen“, erklärt er. Mobiles Reporting auf Tablets und Touch-basierenden Großbildschirmen steigert Aktualität und Aussagekraft für das Management und kann somit helfen, die Steuerung eines Unternehmens besser zu machen. Wo macht Mobile Computing dann keinen Sinn? „Am festen Arbeitsplatz von Mitarbeitern etwa im Callcenter oder einer Abteilung für Auftragserfassung“, ist Lang überzeugt und präzisiert: „Hier jedoch braucht es für den Expert User,

wie es die SAP nennt, einen Client und Anwendungen, die schnell und produktiv sind. Der NetWeaver Business Client greift hier aus meiner Sicht zu kurz. Mit einer neuen Shell, ein paar Sidepanels und einer neuen Suche ist es nicht getan. Mit dem Smart Business Client gehen wir hier wesentlich weiter, zum Beispiel in Multi-Backend-Anbindungen, MS-Office-Integration, Offline-Fähigkeit. Zudem liefern wir nicht nur einen Client, sondern auch das Werkzeug, um neue Oberflächen, Anwendungen im Microsoft-Look-and-Feel zu erstellen. Einfach und durchgängig vom Backend bis auf alle Frontends mit einer Toolbox.“ Besonders beim Mobile Computing ist das Look-and-Feel wichtig. Gerald Schlechter, Co-Founder und President von CNBS LLC, SAP-Experte für den US-Markt und US-Partner der Smart Enterprise Solutions, erklärt: „Wir sind seit über vier Jahren im US-Markt präsent. Usability ist bei amerikanischen Kunden das Topthema. Sie sind begeistert von der Smart Business Suite.“

Apps

SAP hat mittlerweile zahlreiche Apps im Apple Store publiziert und will bis 2015 eine Milliarde Menschen damit erreichen – nach dem Prinzip B2B2C (Business to Business to Consumer). Was hält Stefan Eller von diesen Bemühungen? „Die SAP ist hier auf dem richtigen Weg“, meint er, aber fordert: „Cool wäre, wenn der Source-Code für die Apps frei verwendet

werden kann – als Open Source, sodass das Eco-System basierend auf diesen Apps schneller zu echten Kundenmehrwert-Apps kommen kann. Viele der SAP Apps sind derzeit Prototypen, Demo Apps oder eben so fest verdrahtet, dass es für viele Kunden nicht passt.“ Das Ziel von Smart Enterprise Solutions ist es, ein solides Framework für einfach bedienbare, integrierte Anwendungen auf SAP-Basis zu liefern. Dieses beinhaltet auch eine Entwicklungsplattform, mit der Kunden und Partner eigene Anwendungen für verschiedene Frontends, natürlich auch mobile, erstellen können. Nicht jedes Unternehmen hat jedoch eigene Ressourcen für die Implementierung von Anwendungen für Windows Clients oder eben Apps für mobile Lösungen. „In diesem Fall haben wir Ressourcen, um Anwendungen zu erstellen“, bietet Eller die Unterstützung an. „Ein generischer Ansatz liegt uns sehr nahe. Jedoch basiert unser Modell auf der Entwicklung von Backendprozessen und Frontendlösungen. Heraus kommt eine App, um einen bestimmten Anwendungsfall zu optimieren.“

Eine Capgemini-Studie hat ergeben, dass im Mobile-Umfeld der Fokus auf der Entwicklung von Apps und Sicherheitsaspekten liegt. Bring your own Device werten IT-Verantwortliche, nach Meinung von Capgemini, inzwischen nicht mehr als zukunftsrelevantes Thema, sodass es zu den Absteigern dieses Jahres zählen wird. Zu den weiteren Punkten, die in den Augen der CIOs für die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen eher sekundär sind, gehören Corporate App Stores, biometrische Zugriffsverfahren, Context-aware Computing sowie Near Field Communication. Aber Mobile Computing ist immer auch eine Diskussion um die beste Endgeräteplattform: Im Bereich Smartphones gefallen Stefan Eller das Apple iPhone 5 und auch neue Geräte von Samsung mit Android (mit Stiftbedienung). „Android schließe ich jedoch aus datenschutztechnischen Gründen kategorisch für Unternehmen aus“, definiert er und meint, dass Windows Phone 8 für das Business ausgereifter ist als das iPhone. Ungelesene E-Mails und private Termine sind nur zwei kleine Features, welche das iPhone bis heute

nicht beherrscht. Die einfache Administration, Zugriffe auf Sharepoint, Fileserver oder Cloud-Dienste können mit Windows Phone 8 sicherer und besser verwaltet werden. „Im Business sehe ich auch bei Tablets Windows 8 ganz vorn. Je nach Nutzungszweck gibt es echte Tablets oder Convertibles, welche als Laptop und Tablet verwendet werden können. Leider hinkt die gesamte Hardware-Branche ziemlich hinterher. Es gibt viele Ankündigungen, aber derzeit sind noch wenige wirklich fürs Business taugliche Geräte verfügbar.“ Bis Ende des zweiten Quartals 2013 wird sich bei den Angeboten viel bewegen, weiß der Experte. Somit ist seine Prognose gefragt: Welche Mobile-Computing-Plattform bezüglich Endgeräte ist in drei Jahren im Geschäftsumfeld am erfolgreichsten und wer wird auf die weiteren Plätze verwiesen? „Bei Tablets wird Windows 8 führen, dann kommen Apple iOS und Android; bei Smartphones wird auch zuerst Windows Phone führen, dann iOS gleichauf mit Android. Im privaten Bereich sehe ich weiter iOS und Android leicht vor Windows 8“, prophezeit Stefan Eller.

Das Partner Ecosystem von Smart Enterprise Solutions

Jung, frisch, dynamisch, sucht

An alle IT-Beratungshäuser, Systemhäuser, Softwarehersteller: Machen Sie SAP-Anwendungen intuitiv bedienbar, nutzen Sie eine neue Qualität der Anwendungsintegration, kreieren Sie mobile Apps für SAP mit wenig Aufwand. Steigen Sie ein in die Smart-Business-Welt.

Mit der Smart Business Suite liefern Sie Ihren Kunden SAP-Anwendungen, die einfach bedienbar sind und weitere Anwendungen im Workflow integrieren. Ein Wettbewerbsvorteil für Sie gegenüber Ihrer Konkurrenz! Das alles auf Basis eines attraktiven, fairen Partner- und Provisionsmodells. Ihre Rolle bestimmen Sie selbst:

■ Vertriebspartner

Sie können in Ihre Lösungen Module aus Vertrieb, Service, Einkauf, Absatzplanung oder aktuellen Entwicklungsprojekten von Smart Enterprise Solutions und Partnern integrieren oder diese direkt vertreiben.

■ Entwicklungspartner

Mit dem Smart Developer Studio entwickeln Sie eigene Anwendungen und schaffen neue Funktionsmodule auf SAP-Basis. Jene Fälle, die von SAP-Anwendungen schlecht abgedeckt werden oder eine bessere Integration und Usability verlangen, stehen im Fokus. Damit können Sie bei Ihren Kunden gewinnen.



© Corepics VOF, Shutterstock.com

■ Deliverypartner

Als Deliverypartner übernehmen Sie Projekte aus dem Vertrieb der Smart Enterprise Solutions und unterstützen andere Partner aus dem Ecosystem in ihren Projekten. Gute Auslastung und interessante Aufgaben für Ihre Mitarbeiter sind garantiert.

■ Modullieferant

Ihre Module stellen Sie in der Modulbibliothek zur Nutzung und zum

Vertrieb durch Smart Enterprise Solutions und unsere Partner zur Verfügung. Sie schaffen damit eine größere Vertriebsbreite und können sehr schnell einen Return on Investment realisieren. Sie können die stetig wachsende Zahl der Module für Ihre Produkt- und Kundenlösungen verwenden. Zahlreiche Erfahrungen zeigen, dass durch die Wiederverwendung Projektlaufzeiten verkürzt und die Gewinnmargen erhöht werden.



IT hat einen wesentlichen Einfluss auf die Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter

Schöne neue Zukunft



© Dudarev Mikhail, Shutterstock.com

Die Einstellungen und Bedürfnisse von Mitarbeitern verändern sich. Wo früher ein Dienstwagen und ein großzügiges Büro wichtig waren, zählen heute flexible Arbeitsumgebungen und -zeiten sowie die dafür nötigen Arbeitsmittel. Traditionelle Werte geraten somit ins Wanken.

Der Arbeitsplatz der Zukunft ist ein heiß diskutiertes Thema. Manche Unternehmen betrachten ihn gar als Schlüssel der eigenen Attraktivität am Arbeitsmarkt und im Wettbewerb. Dabei geht es nicht nur um die neue Mobilität, die durch Technologietrends beflügelt wird. Die Diskussion um den Arbeitsplatz der Zukunft wird grundsätzlich geführt. Die Themenpalette reicht von neuen Arbeitsmodellen, die tarifpolitische Relevanz haben, bis hin zu praktischen Themen wie Funktionalität und Usability.

Bettina Anders, IT-Vorstand der Ergo-Versicherungsgruppe, beschreibt im CIO-Jahrbuch 2012 unter dem Titel „IT muss sich auch gut anfühlen“, wie in Pilotprojekten beim Neubau für den IT-Bereich und bei der Verbesserung der Usability der Anwendungen im Kundencenter Künstler und Designer mitwirkten. Mit messbar positiven Ergebnissen: Mit der Motivation der Mitarbeiter wuchs deren Produktivität, die verbesserte Usability senkte Anlernzeiten und Fehlerwahrscheinlichkeiten. „Durch die neue Ästhetik aber wird vor allem auch die Freude im Umgang mit dem Programm gefördert“, ist Bettina Anders überzeugt. Ihre Prognose lautet, dass selbst streng rationale IT-Entscheider in zehn Jahren nicht mehr an den schönen Seiten des Lebens und

Arbeitens mit IT vorbeikommen werden, wenn sie die Akzeptanz und Motivation ihrer Mitarbeiter erhalten wollen.

„Arbeite, wann und wo du willst“

Die technologische Entwicklung im Consumer-Alltag gibt mittlerweile den Takt für die Business-IT vor. Es verwundert nicht, dass Anwender, die sich privat mit Tablets, Smartphones und Multimedia umgeben, kopfschüttelnd vor ihrem IT-Arbeitsplatz stehen. Warum ist Business-IT nicht ähnlich komfortabel? Die IT spielt bei all diesen Veränderungen eine entscheidende Rolle. Der Arbeitsplatz der Zukunft ist vor allem ein IT-Arbeitsplatz der Zukunft: eine Technik, die einfach ist, intuitiv bedienbar, integriert und höchst verlässlich. Die Mitarbeiterzufriedenheit hängt eng mit dem Grad der technischen Ausstattung zusammen. „Ob wir im Innovationswettbewerb gewinnen, hängt davon ab, dass wir die richtige Innovationskultur entwickeln. Dazu gehört auch der Arbeitsplatz“, sagt Hans-Jörg Bullinger, Präsident der Fraunhofer Gesellschaft. „Er muss zur Kreativität auffordern. Kreativität zu fördern wird in Zukunft enorm wichtig.“ So heißt es auch immer öfter: „Arbeite, wann und wo du willst.“

Im Strategieprogramm „Mach 18“ des VW-Konzerns hat die IT-Strategie

einen wichtigen Platz. Wie CIO Martin Hofmann bei den Hamburger IT Strategietagen 2012 konstatierte, hat die IT einen wesentlichen Einfluss auf die Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeiter und damit auch auf die Attraktivität des Unternehmens als Arbeitgeber. Sein Motto: „Gute Systeme machen zufriedene Menschen.“ Deshalb ist bei VW der Arbeitsplatz der Zukunft ein zentrales Thema.

Verschwendung durch IT

Die Automobilindustrie ist mit ihren Produkten der IT-Industrie um Lichtjahre voraus, was User Experience, intuitive Bedienung und integrierte Funktionen angeht. Für IT-Anwender ist Zeitverschwendung und Ärger über benutzerunfreundliche Anwendungen Alltag. Sogar um Büromaterial zu bestellen ist eine Schulung nötig. Es gibt viele kleine Anlässe im Tagesverlauf, die Mitarbeiter aufhalten. Seien es die Suche nach Dokumenten, der richtigen Materialnummer oder dem aktuellen Budgetstand für eine Investitionsentscheidung, kryptische Warnmeldungen, das Finden eines spezifischen Projekts oder der Bestellung zur Freigabe einer Rechnung. Beispiele gibt es genug. Hinzu kommen die Unzufriedenheit der Mitarbeiter und die damit verbundenen Qualitätsprobleme.

Die Studie „Lean Office“ des Fraunhofer Instituts aus dem Jahr 2006 kommt zu dem Ergebnis, dass im Büroalltag mehr als 30 Prozent der Zeit für diese und ähnliche unproduktive Unterbrechungen verschwendet wird. Die große Herausforderung der IT ist es nun, dem Mitarbeiter die bestmögliche Unterstützung, also die besten Werkzeuge, zur Verfügung zu stellen, die er für die Erledigung seiner Aufgaben benötigt und die den Anforderungen neuer Arbeitsweisen gerecht wird. Es ist jedoch nicht einfach, den Kern dessen zu erreichen, was der Anwender im Wesentlichen braucht. Die Diskussion um den Arbeitsplatz der Zukunft gibt der IT daher eine gute Gelegenheit umzudenken. Das Beste der IT muss neu definiert und anwenderzentriert werden.

Intuitiv, integrativ und mobil

Der IT-Arbeitsplatz der Zukunft bietet vieles, was sich Anwender heute wünschen: einfache Funktionen und intuitive Bedienung, integrierte Anwendungsoberflächen, Workflows über verschiedene

Anwendungen hinweg mit einer Oberfläche, alle wichtigen Funktionen unterwegs (auch offline) verfügbar, mobile Funktionen auch auf Tablets oder Smartphones. Bisher fehlten aber neben Zeit und Geld die nötigen Werkzeuge und Architekturen, diese Forderungen umzusetzen. Im Consumer-Bereich machen Apple & Co. es vor, wie intuitiv Anwendungen sein können. HTML und Smart Enterprise Solutions haben sich der Sache angenommen und ein Produkt kreiert, das neue Usability in Businessanwendungen und eine neue Integrationsqualität zum Anwender verspricht. Aus technischer Sicht ist die Lösung komplett in das SAP-Architekturkonzept integriert. Dort, wo früher ein Navigieren im SAP GUI über zahlreiche Bildschirme und Transaktionen nötig war, um beispielsweise einen Partner zu erfassen, geht das heute intuitiv in einer Maske. Eine Bestellung zu erfassen und freizugeben erschließt sich jedem Mitarbeiter, selbst wenn er dies nur einmal im Monat durchführt. Ein Vertriebsmitarbeiter benötigt nur noch einen halben Tag Schulung, um das CRM-System zu bedienen. Auch

eine Interaktion zwischen Anwendungen (nicht nur SAP) ist möglich, sodass vollständige Workflows über verschiedene Anwendungssysteme abbildbar sind, ohne dass es für den Anwender transparent sein muss, welches System und welche Transaktion gerade verwendet werden. Das Projekt „Smart Business“ wurde vor zehn Jahren mit dem Ziel begonnen, SAP-Anwendungen mit einer einfach zu bedienenden Oberfläche zu versehen. Heute steht eine Suite zur Verfügung, deren Architektur mittlerweile von mehr als 100 Unternehmen genutzt wird.

Verfügbare Module

- CRM: Marketing- und Vertriebsmanagement
- CSM: Servicemanagement
- SCM: Supply Chain Management
- SRM: Lieferantenmanagement
- ERP: zahlreiche ERP-Prozesse
- XApps: Cross Applications wie Exchange-Integration

IT-Arbeitsplatz der Zukunft: Architektur der Smart Business Suite

Smarte Plattformen

Mit der Smart Business Suite lassen sich ERP-Funktionen und andere Businessanwendungen prozessbezogen auf einer einzigen Bedienoberfläche bündeln. Anwender können dadurch Aufgaben einfach, schnell und komfortabel erledigen, am PC oder mobil. Und Entwickler profitieren von modernen Entwicklungstools.

Die Businessräder drehen sich immer schneller. Das verändert auch die Strukturen in der Arbeitswelt. Immer mehr Mitarbeiter wollen ihre Aufgaben ortsunabhängig durchführen – am Desktop, im Homeoffice oder mobil per Smartphone, Tablet-PC oder Laptop. Zudem muss der IT-Arbeitsplatz der Zukunft Geschäftsprozesse einfach, intuitiv und prozessorientiert auf einer einzigen Benutzeroberfläche zu den Anwendern bringen.

CIOs und IT-Organisationen standen bisher vor dem Dilemma, dass dazu die notwendigen IT-Werkzeuge und -Architekturen fehlten. An diesem Punkt setzten die Experten der Smart Enterprise Solutions bei der Entwicklung der Smart Business Suite an, einer leistungsstarken, offenen und modernen Integrations- und Entwicklungsplattform. Zum einen lassen sich damit SAP- und Non-SAP-basierte Betriebsabläufe auf der Basis applikationsübergreifender, durchgängiger und intelligent modellierter Workflows automatisieren

und prozessbezogen auf einer intuitiven Benutzeroberfläche zusammenführen. Das vereinfacht und beschleunigt die Arbeitsschritte und unterstützt die Mitarbeiter in Vertrieb, Service oder Einkauf wirkungsvoll bei ihrer täglichen Arbeit. Zum anderen können IT-Organisationen mit der Plattform für individuelle Geschäftsprozesse neue und smarte Businessanwendungen effektiv und kostenoptimiert entwickeln, die auf ERP, anderen Backendplattformen oder Datenbanklösungen basieren. Die Architektur der Smart Business Suite ist SAP-kompatibel und einfach gehalten, was den Overhead auf ein Minimum reduziert. Sie besteht aus einem Backend- und einem Frontend-Framework. Beide Schichten sind über standardisierte und offene Schnittstellenformate wie XML oder REST (Representational State Transfer) direkt miteinander verbunden. Dadurch werden die Daten und Prozesse aus dem Backend für die verschiedenen Frontendtechnologien geöffnet. Die Architektur eignet sich folglich auch für die Entwicklung mobiler Anwendungen.

Backend-Framework bündelt ERP-Funktionen

Das Backend-Framework bündelt die Daten aus dem ERP-System und den Zugriff auf die SAP-Funktionsbausteine so, wie sie die Endanwender später auf dem User-Interface benötigen. Dabei werden die Daten, Datenstrukturen und Funktionsbausteine wie RFCs (Remote Function Calls) oder BAPIs (Business Application Programming Interfaces) aus dem ERP-Backend genutzt. Der Zugriff auf die SAP-Objekte sowie die Event- und Transaktionsverarbeitung wird über Businessobjekte gesteuert, in denen die für einen bestimmten Geschäftsprozess benötigten SAP-Funktionsbausteine gekapselt und mit eigenen Methoden ausgestattet sind. So entsteht eine einheitliche Datenstruktur, mit der sich bestehende Geschäftsfunktionen modifikationsfrei erweitern lassen. Die Businessobjekte sind in ABAP Objects programmiert und aus technischer Sicht als Add-on in das ERP-System integriert. Das Backend-Framework verfügt außerdem über eine BPM-Engine, mit der sich die Daten und



Informationen aus Non-SAP-Anwendungen und Groupware-Lösungen in die Bedienoberfläche einbinden lassen. Somit können die Datenfelder von SAP-Transaktionen und -Tabellen sowie die Informationen aus Non-SAP-Anwendungen gleichzeitig in einem Dialogfenster als Geschäftsprozess dargestellt werden. Das Frontend-Framework stellt die Services zur Gestaltung und Steuerung der Bildschirmmasken und zur Integration von Daten und Funktionen aus Businessapplikationen auf einer Bedienoberfläche bereit. Das Frontend-Framework ermöglicht den Zugriff auf Daten und Prozesse über eine .NET-Oberfläche (Desktop-Edition des Smart Business Client) ebenso wie über mobile Clients.

Die technische Basis bildet die Smart Client Software Factory (SCSF) von Microsoft in Verbindung mit Bibliotheken von Developer Express. Bereits 2008 hatten ITML-Experten Entwicklungstools wie Adobe Air, Microsoft Silverlight oder Java FX im Hinblick auf die bestmögliche Usability und Performance bei der Erstellung neuer Businessanwendungen analysiert. Da mehr als 95 Prozent der Fachanwender mit einem Windows-Betriebssystem und den Office-Anwendungen von Microsoft arbeiten, musste die neue Umgebung in die Microsoft-Welt integriert sein. Aussehen und Handhabung der Client-Oberflächen sind an Microsoft Office angelehnt. Das Bildschirmdesign lässt sich per Drag-and-Drop erstellen und anpassen. Die Felder für die Dateneingabe sind dabei über Zuordnungstabellen mit den Business Objekten aus dem Backend-Framework verbunden. Eine wichtige Komponente innerhalb des Clients bildet der Ad-hoc-Analyser, der flexible Datenauswertungen in ERP oder in NetWeaver BW ermöglicht. Die Analyseergebnisse werden grafisch übersichtlich in Dashboards dargestellt.

Offen für die mobile Welt

Nicht zuletzt ist die Smart Business Suite offen für alle mobilen Plattformen. Die nahtlose Verknüpfung zwischen Frontend- und Backend-Framework unterstützt den Aufbau mobiler Geschäftsprozesse für Smartphone oder Tablet-PC. Über Standardschnittstellen können native, komplett in SAP integrierte Windows-8-Apps generiert und somit die Vorzüge der neuen Hybrid-Geräte genutzt werden. Der Aufwand für die Entwicklung mobiler Apps ist gering, da die in den Businessobjekten definierten Methoden verwendet werden. Es wird lediglich eine neue Bedienoberfläche erstellt, um Funktionen und Teilprozesse aus dem Backend-Framework auf das jeweilige Mobilgerät zu bringen.



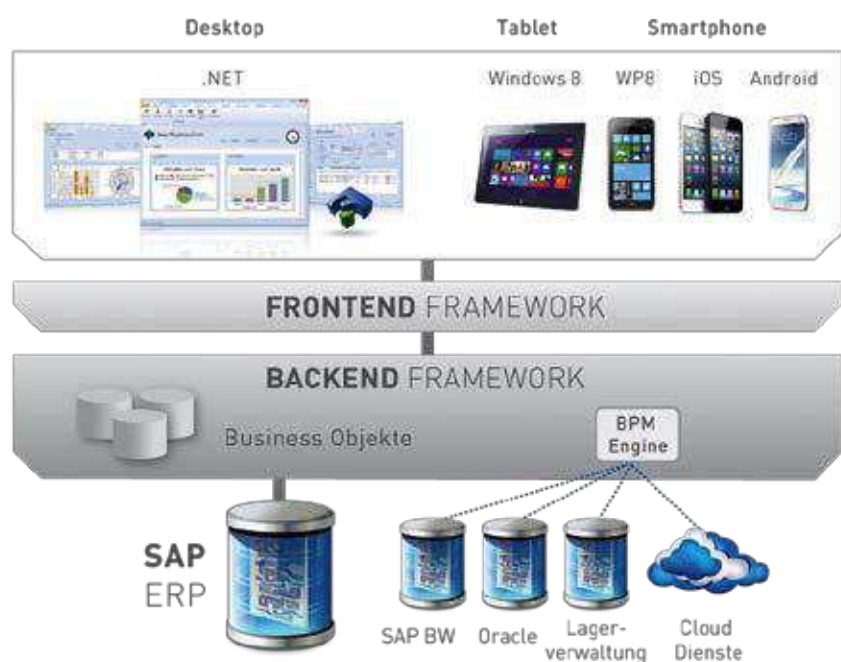
Mehr Info:
smeno.de/e3



SAP Mobility – die Nächste, bitte!

Der Paradigmenwechsel ist abzusehen: Die neue Arbeitswelt wird mobiler. Die Digital Natives, die zunehmend in Unternehmen und Managementpositionen Einzug halten, beschleunigen mobile Trends. Die Anywhere-Anytime-Arbeitsweise führt zu einer unkonventionellen Arbeitsgestaltung. Soziale Netze dringen auch in die Arbeitswelt ein. Durch Virtualisierung und Cloud Computing entwickeln sich flexible unternehmensunabhängige Software Services. Die nächste Phase lautet: Unternehmensinformationen und Prozesse werden mobil. Wichtige Prozessschritte wie Freigabeentscheidungen verlagern sich vom stationären Arbeitsplatz auf mobile Endgeräte. Die Bedeutung der mobilen Anwendungen in puncto Businessrelevanz und Sicherheit nimmt zu. Für die Umsetzung von Anwendungsfällen besonders im SAP-Umfeld gibt es verschiedene Wege. SAP bietet mit der Mobile Platform eine Sammlung an Werkzeugen, mit denen Anwendungserstellung, Device Management und der Betrieb von umfangreichen mobilen Landschaften möglich sind. Ab einer bestimmten Komplexitätsstufe ist der Einsatz der Mobile Platform sinnvoll.

Für viele Unternehmen stellt sich die Frage: Wie aufwändig muss Mobility denn wirklich sein? Der Ansatz der Smart Business Suite von ITML und Smart Enterprise Solutions liefert anwendungsseitig eine interessante Lösung. Wird das Framework bereits für die Gestaltung integrierter Arbeitsplätze genutzt, ist es nur ein minimaler Schritt, bestimmte Prozessabschnitte auf das mobile Gerät zu bringen. Der Vorteil der Smart Business Suite ist, dass bereits die Konnektoren an das SAP-Backend vorhanden sind. Dies sind die sogenannten Business Objekte, in denen Datenversorgung und Businesslogik abgebildet sind. Die Entwicklung dieser Konnektoren würde bei einer mobilen Anwendung den größten Aufwand bedeuten. Mit der Smart Business Suite müssen nur das Frontenddesign erstellt und die Verbindung über Standardschnittstellen an das Business Objekt hergestellt werden. Ein Aufwand von wenigen Tagen.



Aufbau und Architektur der Smart Business Suite.



Applikationsübergreifende, durchgängige und intelligent modellierte Geschäftsprozesse

Prozessintegration mal einfach

Ein optimaler IT-Arbeitsplatz bietet prozessorientiert jene Informationen und Funktionen, die in der spezifischen Aufgabensituation benötigt werden. Dafür gibt es Möglichkeiten, die über das Gewohnte hinausgehen. Relativ einfach zu demonstrieren ist dies anhand eines Bestellprozesses.

Von Johannes Lang, Mitglied der Geschäftsleitung, Smart Enterprise Solutions

Bei einem Bestellprozess haben wir es mit verschiedenen externen Systemen zu tun. Verschiedene Abteilungen kommunizieren miteinander und oftmals kommt noch eine mobile App ins Spiel. Letztere richtet sich womöglich an die Manager, die zeitnahe Genehmigungsprozesse einleiten sollen – wenn möglich auch von unterwegs. Häufig scheitert die Integration verschiedener Funktionalitäten an der technischen Plattform oder der Systemarchitektur. Mit einer Portalarchitektur als Basis (Beispiel: SAP-Portal) erhält der Mitarbeiter die benötigten Anwendungen, jedoch nicht integriert. Der Integrationsgrad charakterisiert sich durch die Kommunikation der Anwendungen miteinander, durch unsichtbare Anwendungswechsel für den Anwender und durch einen durchgängigen Workflow auf einer einheitlichen Oberfläche. Diese Integration ist mit dem Smart Business Client möglich. Der große Vorteil gegenüber anderen Konzepten ist die einfache Integration und dass sie user- und prozessorientiert ist. Die zugrunde liegenden Backendsysteme bleiben unberührt. Mithilfe des Smart-Business-Client-Konzepts können auch mobile Apps einfach und aufwandsreduziert erstellt werden. Die Architektur der Smart Business Suite ist vollständig in SAP integriert und kompatibel zur SAP-Architektur. Die drei grundlegenden Integrationselemente des Smart Business Client sind:

1. Integration von Anwendungen mit Parameterübergabe

Das erste Grundelement des Smart Business Client ist die parameter-

gesteuerte Anwendung. Nahezu jede Anwendung kann damit im Arbeitsprozess direkt angesprochen werden und mit Übergabeparametern starten, ohne dass der Benutzer Hand anlegen muss. In unserem Beispiel wird das Lieferantenportal direkt mit den Bestellpositionen versorgt und die Rückmeldung in Form des Angebots automatisch wieder an SAP übergeben. Die Auswahl von Positionen für die BANF wird direkt aus dem externen Webkatalog übernommen und systemgesteuert an SAP übergeben.

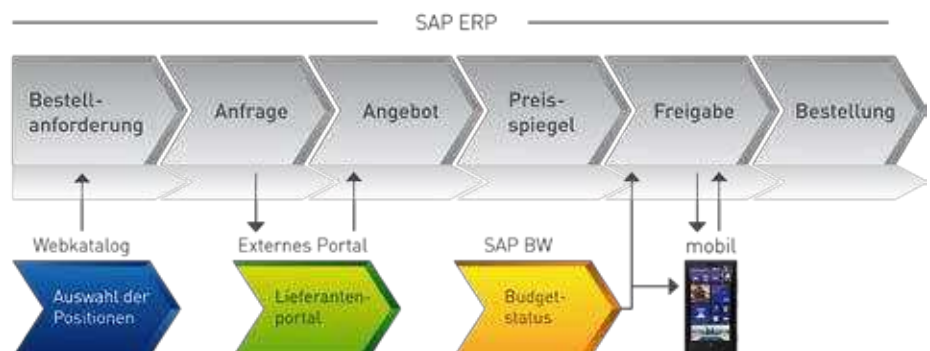
2. Integration von Information und Transaktion

Bei Entscheidungen ist es oft notwendig, Kontextinformationen zu besitzen. Diese liegen oftmals aber an anderer Stelle und müssen erst mühsam recherchiert werden. Das

zweite Grundelement ist deshalb die kontextbezogene Darstellung von Information und Transaktion. Auch der Zugriff auf unstrukturierte Daten ist möglich. Dies alles wird dem Anwender ohne manuelles Zutun situationsgerecht zur Verfügung gestellt.

3. Integration von mobiler und stationärer Welt

Mobile Anwendungen sind immer dort sinnvoll, wo durch die Mobilisierung eines Prozessabschnitts Zeit oder Effizienz gewonnen und eine höhere Aktualität erreicht werden kann. Durch die Verfügbarkeit auf mobilen Geräten lässt sich der Bestellprozess oft stark beschleunigen. Auch kann durch verbesserte Usability und permanente Verfügbarkeit kostbare Zeit gespart werden.



Ein Bestellprozess und die nötige Freigabe für den Kauf sind mitunter langwierige Prozesse. Mit mobilen Apps kann das Verfahren beschleunigt werden.



Bestehende SAP-Anwendungen besser mobil oder neu machen

Alles aus einem Guss

Die Anforderungen aus den Fachbereichen umzusetzen bereitet vielen IT-Abteilungen Kopfzerbrechen. Zum Teil bestehen sie aus komplexen Prozessen und Workflows, dem Wunsch nach einfacher Bedienung und einer Top-Performance. Und das Ganze soll auch noch mobil sein.

Von Stefan Eller, Geschäftsführer Smart Enterprise Solutions

Anwendungsentwicklung kann komplex sein – muss es aber nicht. Die Implementierung einer Anwendung inklusive einer mobilen Komponente kann auch einfach sein. Typischerweise liegen Daten in Unternehmen im ERP oder in anderen SAP- und Non-SAP-Systemen. Bei ERP-Tabellen wird der lesende und schreibende Zugriff typischerweise über RFC-Bausteine oder einzelne Webservices umgesetzt. Die Bausteine haben jedoch kein einheitliches Datenformat. Einmal heißt das Feld „Kundennummer“, dann nur „KUNNR“, oder „Customer_ID“ oder „Cust_No“. Aus diesem Grund ist es sinnvoll, ein Business Objekt objektorientiert zu kapseln und dieses mit einem einheitlichen Datenmodell zu versehen. Das Business Objekt dient jedoch nicht nur als Modell, sondern auch als zentrale Komponente für alle Datenzugriffe. Dafür werden Methoden implementiert, welche auf die einzelnen SAP-Funktionen zugreifen. In der Integrationsschicht (auch ABAP OO) werden dann die Zugriffe auf die Business Objekte umgesetzt und für den Entwickler serialisiert und deserialisiert. Dies bedeutet, dass sich ein Entwickler mit JSON-, XML- oder OData-Kenntnissen nicht mit allen SAP-Details auskennen muss, da er rein über diese Standard-Kommunikationsprotokolle das Business Objekt bedient. Somit ist ein wichtiger Schritt zur Trennung von Anwendungslogik, Kommunikation und Frontend geschaffen. Nun geht es an die Benutzeroberfläche. Ein paar Einträge im Customizing und schon sind die Navigationselemente im Smart Business Client sichtbar. Der Smart Business Client ist ein .NET-Client mit Smart-Client-Technologie von Microsoft. Der Client kombiniert die besten Eigenschaften von Web-Anwendungen (geringe Administration, einfache Verteilung) mit den positiven

Eigenschaften von Rich Clients (hohe Performance, sehr gute Usability). Das Ziel ist, das Beste aus beiden Welten zu schaffen: Microsoft im Frontend und SAP im Backend.

Layout Manager

Der Layout Manager dient der Erstellung der Masken. Auf der leeren Maske erstellt man eine Datenbindung an das Business Objekt. Per Drag-and-Drop können dann die Felder aus dem Datenobjekt auf die Maske gezogen werden. Dabei kann definiert



Screenshot einer HTML5-Oberfläche.



werden, welche Darstellungsform die Felder haben sollen (Datumfelder, Checkboxes, Eingabefelder, Labelfelder, Drop-Down-Felder, Suchhilfen aus SAP). Mit dem Binding Manager können gar weitere zugeordnete Datenobjekte eingefügt werden, sodass zum Beispiel bei einem Kundenstamm die Auftragseingangsstatistik als sChart direkt mit auf der Maske sitzt. Somit werden Transaktion und Information auf einer prozessorientierten Maske verheiratet. Das Werkzeug zur Erstellung von Backend, Kommunikation und Frontend mündet in einer Toolbox namens Smart Developer Studio. Dieses eignet sich zur Erstellung von echten Windows-Anwendungen bis hin zu mobilen, HTML5-basierten Apps, und zwar ohne HTML5- oder JavaScript-Kenntnisse. Auch wurde auf das Zusammenspiel mit Windows 8 Wert gelegt, sodass die Möglichkeiten von Windows 8 optimal im Geschäftsalltag genutzt werden können. Dies alles ist möglich, da die Oberflächen generisch aus dem Layout Manager heraus erstellt werden können.

Sonderfall: Multi-Backend und Non-SAP-System

Gerade im gehobenen Mittelstand und in Konzernen kann man jedoch nicht davon ausgehen, dass es nur ein zentrales ERP-System gibt. Geschäftsprozesse müssen sich dort oftmals aus einer Vielzahl an Systemen bedienen. Um dieses Anwendungsszenario zu unterstützen, wurde ein Adapter in das Smart Developer Studio eingefügt, welcher über 200 unterschiedliche Backendsysteme integrieren kann. Zudem spielt diese Integrationsschicht ihre Stärken im Bereich BPMN aus. Dabei kann neben der technischen Schicht zur Systemintegration auch prozessorientiert modelliert werden.

Historie und Zukunft für den produktiven IT-Arbeitsplatz

Die User-Experience-Strategie der SAP

Teuer, komplex und schlecht bedienbar: Seit Jahren kämpft die SAP gegen diesen Mythos an. Doch es scheint, als habe der Walldorfer Softwarekonzern dazugelernt: Er agiert zunehmend stärker, um das Benutzererlebnis zu optimieren.

Viele SAP-Systeme sind aus Sicht der Kunden zu teuer. Langfristig sind sie allerdings oft die kostengünstigere und investitions-sichere Alternative zu anderen Systemen. Die Komplexität mag daran liegen, dass viele Backends und neue Zukäufe integriert werden müssen. Auch daran lässt sich arbeiten. Die schlechte Bedienung hingegen wird schnell offenkundig, wenn andere Hersteller ihre Software beim Kunden präsentieren. Der große Erfolg der SAP beruht auf der Zusammenlegung von Unternehmenslösungen wie Finanzwesen, Materialwirtschaft, Personalwesen und Vertrieb in ein homogenes IT-System. Doch was genau ist das? Ein homogenes IT-System ist eine Datenbank, ein gleich strukturiertes Datenmodell mit einheitlichem Repository (Data Dictionary) und eine einheitliche Programmiersprache gehören auch dazu. Der Benutzer jedoch bemerkt dies selten. Im Gegenteil: Was für ihn zählt, ist ganz und allein die Usability, die Benutzerschnittstelle, das User Interface (UI), das Maskenlayout – alles Synonyme, welche unter dem Begriff User Experience zusammengefasst sind.

■ R/2: Mainframe

Mit R/2 baute die SAP erstmals einheitliche Frontends, welche mit Transaktionscode und Funktionstasten zu bedienen waren. Sehr effizient für trainierte User. Gelegenheitsuser im Management gab es damals nicht, da IT eher etwas für einige wenige Spezialisten war.

■ R/3: Client Server plus Windows

Mit R/3 kamen grafische Benutzeroberflächen ins Spiel. Das Betriebssystem Windows etablierte sich und somit auch eine an Microsoft Windows angelehnte Oberfläche. Diese war jedoch schon immer mit einigen Besonderheiten – oder besser gesagt: Eigenheiten – versehen (Beispiel: F3-Taste um

zurückzugelangen: diese und andere seltsame Transaktionscodes gab und gibt es in der Windows-Welt sonst so nicht). Die Trennung von UI und Businesslogik gelang mit dem klassischen R/3 und SAP GUI nicht ganz. Viel Code steckt in den PAI-Modulen (Process After Input) und PBO-Modulen (Process Before Output) – also direkt im Dynpro. Die Client-Server-Technologie war eben noch nicht auf dem Stand von Modell View Controller (MVC) oder gar neueren Design-Vorlagen (Pattern) für moderne Softwareentwicklung.

■ Das Web erobert die Welt

E-Business und E-Commerce eroberten im 21. Jahrhundert die IT-Welt. So wurden neue Technologien verfügbar, welche auch die SAP besser nutzbar machten. Java wurde etabliert, wenn auch erst nach Jahren in den NetWeaver-Stack integriert. Business Server Pages (BSP) waren der neue Renner, die auch heute noch zu stabilen und performanten Web-Anwendungen verhelfen. Zu aufwändig waren jedoch viele Entwicklungen mit BSP und Java, sodass man weiterdachte. Visual Composer wurde ins Leben gerufen – nur leider nicht fertig durchdacht. Zwar einfach für kleine Anwendungen, aber nicht geeignet für komplexe Business-Prozesse, in denen der Entwickler auch in den Code eingreifen können muss. Schließlich baute man WebDynpro für Java und ABAP. Man wusste ja noch nicht, was sich durchsetzen würde.

■ EnjoySAP: erfolgreich ist anders

Mit EnjoySAP startete die SAP eine Initiative für die Usability. Einige alte Transaktionen wurden komplett überarbeitet. Dann kam das Portal: Wieder neue Technologien waren notwendig. Neue Administration, Menübaumpflege, Entwicklungsmethoden und Berechtigungen waren die Folge. In diversen Produkten erlebte man immer wieder, dass der Wettbewerb vor allem im Frontend

(was für den User zählt) stärker war. CRM, Business ByDesign und Enterprise Buyer sind nur einige Beispiele, welche über die vergangenen zehn Jahre zahlreiche Technologiewechsel durchlaufen haben. Teilweise ohne echte Migrationsfähigkeit. Software lässt sich eben nur gut verkaufen, wenn sie performant ist, gut aussieht und Produktivität fördert. Mittlerweile hat die SAP nach eigenen Angaben über 22 verschiedene Frontendtechnologien in ihren Produkten im Einsatz. Nicht mitgezählt werden Oberflächen von Partnerlösungen wie Duet Enterprise mit Microsoft oder Adobe Forms sowie Lösungen aus dem Bereich Customer Development. Jede Benutzeroberflächen-Technologie bringt ihre eigene Entwicklungsumgebung, eine andere Programmiersprache, ein neues Datenmodell, eine Kommunikationsschicht mit. Stabil geblieben sind die Daten in der Datenbank, das originale Datenmodell und viele Funktionsbausteine und BAPIs. Leider hat die SAP auch hier in den vergangenen zehn Jahren viel darangesetzt, neue Lösungen mit eigener Datenhaltung, eigenem Applikationsserver und eigenem Datenmodell aufzubauen. Für viele Kunden unverständlich, warum ein CRM-System nicht integriert mit dem ERP-System ist, wie viele andere ERP-Anbieter dies umgesetzt haben. Warum ist eine Absatz- und Produktionsplanung als eigentlicher Kern eines ERP-Systems in SAP APO (neudeutsch SAP SCM) gemündet?

Die Zukunft

Genug der Historie. SAP hat erkannt, dass der User im Zentrum steht und dass das Softwaredesign vor allem im Bereich Usability für den Benutzer von Bedeutung ist. Dies zeigen Initiativen (Design Thinking, Customer Engagement) sowie neue Technologien und Lösungen der SAP. Aber wie bekommt man all diese Lösungen unter einen Hut



im Sinne des Benutzers? SAP unterteilt die User in Power- und Gelegenheits-user. Weiterhin wurde analysiert, wie häufig bestimmte Transaktionen verwendet werden. Im Fokus stehen Anwendungen, die häufig und von vielen Benutzern bedient werden.

Doch wie genau stellt sich die SAP den Szenarien? Im Frontend bestehen neben dem klassischen SAP GUI Dynpro weitere Möglichkeiten mit WebDynpro für ABAP – Java scheint das Rennen verloren zu haben: Kein Wunder, wenn Oracle die Firma Sun kauft, während die SAP doch so erpicht darauf ist, Oracle mit Hana zu schlagen. Damit die neuen Dynpros in einem homogenen Client laufen und nicht 100 Browserfenster ohne durchgängige Navigation offen sind, wurde als neue Shell (ein Rahmen, portalähnlicher Ansatz für den Client) der NetWeaver Business Client (NWBC) geschaffen. Ähnlich wie WebDynpro hatte dieser Anlaufprobleme. Schlechte Performance und schlechte Usability, hörte man vielerorts bei Kunden oder im Service-Portal. Die SAP hat hier inzwischen ihre Hausaufgaben erledigt. WebDynpro wurde um den Floorplan-Manager und den Page-Builder ergänzt, sodass Anwendungen flexibler anpassbar wurden. Der NWBC wurde neu designt, bekam einen neuen Look (Corbu Design) und einige Features wie ein Side Panel und ein Suchfeld.

Neu: SAP Personas

Neuzugang im Haus der Benutzeroberflächen ist das Thema Personas. Dabei handelt es sich um eine Lösung aus dem Bereich der kundenspezifischen Entwicklungen der SAP, welche additiv zum Lizenzpaket als Non-Standard-Anwendung erworben werden kann. Die Lösung scheint auf den ersten Blick dem Ansatz von GUI XT von

Synactive sehr ähnlich. Die Positionierung der SAP unterscheidet sich hier, da kein Layer auf dem Client läuft, sondern bereits auf dem Internet Transaction Server (ITS) das SAP GUI Dynpro in eine Silverlight-Oberfläche transformiert wird. Der gute alte ITS erlebt damit ein Revival und wurde inhaltlich stark erweitert.

Die Welt ist/wird mobil

Die SAP hat erkannt, dass für den Benutzer neben Reporting (Zukauf von Business Objects) auch mobile Apps wichtig sind. Sybase war willkommen, hatten die Kollegen doch nicht nur eine mobile Plattform, sondern auch eine spaltenbasierte Datenbank, welche beim Projekt Hana etwas nachhalf. Schon in früheren Zeiten zeigten die Sybase-Berater, wie man innerhalb von zehn Minuten eine mobile App für verschiedene Endgeräte erstellen konnte. Viele Kunden berichten heute jedoch nach wie vor über eine komplexe Infrastruktur und komplexe Implementierungsprojekte. Liegt die Zukunft in nativen Apps oder in HTML5 – wer weiß das schon? Gewinnt Android, iOS oder gar Windows 8? Es wird wohl eher ein buntes Miteinander werden. Das weiß man auch in Walldorf und setzt zunehmend auf die HTML5-Technologie mit leistungsstarken JavaScript-Bibliotheken. SAP UI5 heißt das neue Kind, welches auf offenen Standards basiert (HTML5, JSON, OData, XML, jQuery). Braucht man dann noch die Sybase Unwired Platform? Mit dem Hybrid Web Container, dem Mobile Device Management Tool SAP Afaria, der Verbindung über den NetWeaver Gateway (kommuniziert zukünftig vornehmlich über das OData-Protokoll mit dem Backend) spricht einiges dafür. Komplex bleibt es aber allemal. Bleibt noch abzuwarten, wie die SAP bestehende Anwendungen umstellen wird. Aktuell liegt der

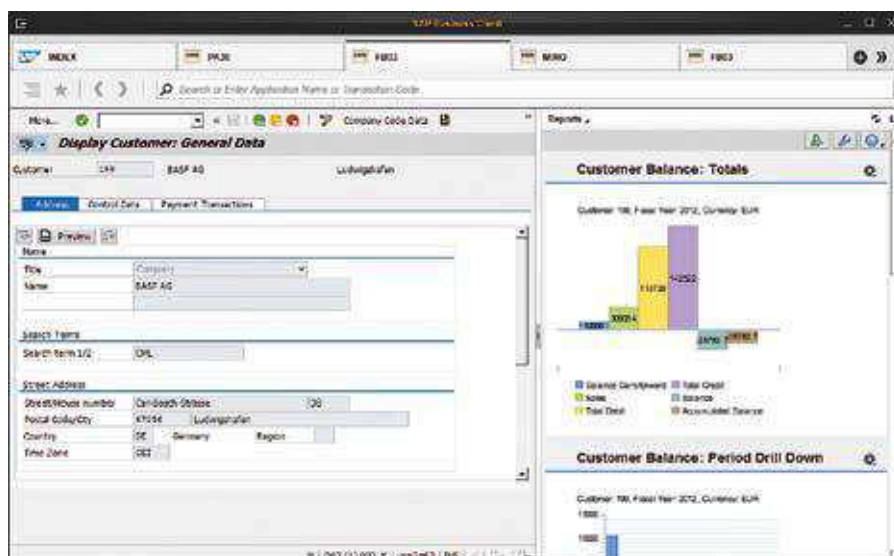
Fokus in neuen, kleinen Apps (Stichwort: mobile first), sodass sich viele Benutzer der alten SAP-Transaktionen allein gelassen fühlen. Technologisch wird es eine große Herausforderung, bestehende Anwendungen wie CRM oder Business By-Design auf neue und einheitliche Oberflächen und Technologien umzustellen.

Windows 8 – was macht SAP?

Windows 8 wird zukünftig auf allen Desktops und Laptops laufen und auch verstärkt auf mobilen Endgeräten Marktanteile gewinnen. Der große Vorteil für Businessanwender liegt in der Integration in die bestehende Infrastruktur (Fileserver, Netzwerk, VPN, Virens Scanner, Benutzerverwaltung, Berechtigungen). Die interne IT freut sich, dass sie keine unbekanntem Territorien betreten muss, und findet sich sofort zurecht. Zudem benötigt der User keine Vielzahl von Endgeräten. So spricht Microsoft von einer Two-Device-Strategie: Die Geräteklasse der Convertibles (eine Mischung aus Laptop und Tablet) plus ein Smartphone machen den Anwender glücklich, und die IT freut sich erneut. Einfacher Datenaustausch, gleiche Anwendungen auf beiden Geräten, alle Vorteile einer iPad-Lösung und die störenden Nachteile fallen weg. Und: Stiftererkennung wird endlich salonfähig! Das handschriftliche Protokollieren in Meetings erlebt ein echtes Revival. Derzeit fehlt für die native Entwicklung von Windows-8-Apps die strategische Ausrichtung. HTML5 wäre auch hier die aufwandstechnisch beste Lösung für SAP, jedoch ohne die vollständige Nutzung vieler Windows-8-Features wie die zentrale Suche.

Der Traum: Zu schön, um wahr zu sein!

- CRM- und SCM-Prozesse werden in SAP ERP integriert. Die Daten liegen im Hauptspeicher und die Anwendungen sind rasend schnell.
- Business Objekte statt RFCs. Damit gelingen wiederverwendbare Prozesse und Lösungen für Desktop und mobile Devices.
- Eine Integrationsschicht, die im NetWeaver integriert ist (auch ohne zusätzliche Hardware und Lizenzen).
- Ein Kommunikationsprotokoll nach außen für alle Anwendungen (OData).
- Ein Modellierungs-Tool für Navigation, Layout der Masken und Workflows für Desktop- und mobile Anwendungen.
- Ein einziger Client in verschiedenen Editionen für Desktops, Browser (HTML5) und native Apps.



Screenshot des SAP NetWeaver Business Client.

Kommentar

Windows 8 im Business: Apple ist cool, Google ist schnell, Microsoft ist Business

Ein ganz normaler Tag

Microsoft bringt mit Windows 8 ein Nachfolgebetriebssystem für Windows 7. Die Evolution liegt im neuen Gesamtkonzept, welches Desktop, Tablet und Smartphone in einem System integriert. Viele Anwender arbeiten stationär, doch die Welt wird mobiler und der Bedarf an mobilen Lösungen steigt. Wie stellt sich Windows 8 dieser Herausforderung?

Von Stefan Eller, Geschäftsführer Smart Enterprise Solutions

Der Wecker auf meinem Lumia mit Windows Phone 8 klingelt und weckt mich mit angenehmer Musik. Noch zu Hause, nutze ich mein Handy, um das Wetter zu checken. Schuhe mit Ledersohle? Welchen Mantel? Noch kurz die Verkehrs-App starten, damit ich nicht im Stau hängen bleibe. Im Auto verbindet sich das Smartphone mit dem Multimediasystem und schon funktionieren Spracheingabe, Musik und nicht zuletzt das Telefonieren reibungslos. Die komplette Navigations-Software ist auch gleich enthalten – mit allen Karten offline. Cool!

Im Flieger

Am Flughafen angekommen, benötige ich meine Bordkarte. Zum Glück habe ich gestern alle Infos in meinem OneNote-Notizbuch abgelegt, welches auf dem Skydrive liegt. Ganz gleich mit welchem Gerät ich gerade arbeite, Notizen, Infos, Besprechungsprotokolle oder Files habe ich immer griffbereit – auch offline. Die Synchronisation geht beim nächsten Connect von allein. In meiner mobilen CRM-Lösung von ITML schaue ich noch kurz nach, wie die Ansprechpartner heißen und was bezüglich der Agenda ausgemacht wurde. Im Flieger habe ich genug Zeit, um meine Präsentation in Powerpoint fertigzustellen. Mit dem iPad war das immer etwas chaotisch. Das führt mittlerweile ein Couch-Tisch-Dasein, für meinen Geschäftsalltag hat es nicht überzeugt. Mein Windows 8 Tablet macht dagegen Spaß! Es lässt sich super mit den Fingern bedienen, aber auch mit Maus und Tastatur. Und es gibt Office. Was ich am meisten schätze: die Unterstützung eines digitalen Stifts, um meine Gedanken intuitiv in OneNote zu protokollieren. Es lebe die Handschrift! Nach dem spartanischen Flugzeugfrühstück checke ich dann noch alle Notizen zum Kunden im CRM und meine handschriftlichen Aufzeichnungen. Selbst in meinen Notizen gibt es eine Volltextsuche – hervorragend.

Beim Kunden

Da ich mit meinem Windows 8 Tablet Microsoft-Standards verwende, kann ich beim Kunden ins WLAN gehen, mir mit der integrierten SIM-Karte eine Verbindung aufbauen oder über mein Windows Phone einen Hotspot aufbauen. Das Tablet genügt den Sicherheitsvorschriften meiner Firma, Virens Scanner ist aktiv, die VPN-Verbindung ins Firmennetzwerk steht, alles wie im Homeoffice. Mit Direct Access hat Microsoft sogar noch einen draufgelegt. Schnell habe ich meinen Rechner am Beamer angeschlossen. Es lebe HDMI. Zu iPad-Zeiten habe ich oft den Adapter vergessen. Jetzt sind multimediale Präsentationen möglich, die über den VGA-Adapter unmöglich waren.

Vergangene Woche verließ ich meinen Rechner. Wie sich herausstellte, fand mein Sohn die Apps interessant und zog das Tablet schneller aus der Tasche, als mir lieb war. „Kein Problem“, teilte ich dem Kunden mit und fragte, ob ich meinen USB-Stick und einen Rechner vom ihm verwenden dürfe: Mit Windows to Go habe ich stets ein komplettes Abbild meines Laptops inklusive aller Präsentationen dabei und kann dieses im Notfall binnen Sekunden auf einem anderen Rechner starten. Ohne dass ich herumschrauben muss. Das gesamte System startet vom USB-Stick. Nach meiner Präsentation und der anschließenden Diskussion notiere ich mir einige Punkte. Früher musste ich dafür meinen Laptop aufklappen, zwei Minuten booten, um dann auf der Tastatur zu klimpern. Nicht gerade produktiv und gesprächsfreundlich. Danach kam die iPad-Zeit. Nach anfänglicher Begeisterung merkte ich schnell, dass tippen auf dem Ding auch nicht wirklich Spaß macht. Zumal ich viel mit Grafiken visualisiere und Stiftbedienung nicht Apples Stärke ist. Mit dem neuen Tablet in Verbindung mit OneNote schreibe und skizziere ich schnell und wie auf meinem alten Papierblock. Nur eben digital! Dann noch Fotos vom Flipchart schießen, direkt mit dem Windows Phone in dasselbe OneNote-Protokoll einbinden (Skydrive macht's möglich) und fertig ist das Dokument. Nachdem ich nun auch etwas deutlicher schreibe, kann ich die Notizen direkt an meine Kollegen schicken und mobil ins CRM einchecken. Das nenne ich Effizienz.



Stefan Eller

Im Büro

Zurück im Büro geht es durch die Zutrittskontrolle. Mein Windows Phone mit dem integrierten NFC Chip (Near Field Communication) ermöglicht einen sicheren Zugang zum Gebäude. Bei Verlust lässt sich mein Gerät zentral sperren. Auch ohne aufwändiges Gerätemanagement. Am Arbeitsplatz habe ich eine Dockingstation, einen Monitor, Maus und Tastatur. So wie ich es von Windows 7 gewohnt war. Nur läuft die Kiste seit Windows 8 schneller. Auf meinem Desktop habe ich alle Anwendungen wie gewohnt zur Verfügung: Word, Outlook und meine SAP-Systeme. Aber daneben auf meinem Tablet-Monitor auch viele nützliche Apps. Mein Smart Business Client zum Erfassen der vom Kunden gewünschten Angebote läuft natürlich auch schon unter Windows 8. Und den oft zitierten fehlenden Startbutton habe ich auch wieder.

Atze Schröder & Ingo Appelt powered by Hana: Auf der Suche nach sinnvollen Anwendungen

Überzeugen oder kaufen

© dwphotos, Shutterstock.com

SAP plant, in den Markt für Kartenvertriebssystem- und CRM-Lösungen für Sport und Entertainment einzusteigen. Mit der Akquisition von Ticketing-Anbieter Ticket-Web will der Softwarekonzern eine Ticketing-Lösung auf Basis von Hana inklusive Business-Analytics-Funktionen entwickeln.

Ticket-Web ist ein Anbieter von Ticketing-Systemen und spezieller Customer Relationship Management Software (CRM) für die Sport- und Unterhaltungsbranche. Künftig will SAP Organisatoren und Veranstalter mithilfe erweiterter Softwarelösungen dabei unterstützen, Veranstaltungen über das Internet besser zu vermarkten und die Nutzung von Veranstaltungsorten effizienter zu managen. Ticket-Web mit Sitz im brandenburgischen Wildau bietet neben dem Hauptprodukt, einem Online-Ticketing-System, spezielle Ergänzungslösungen für Finanzbuchhaltungsprozesse und Kundenmanagement an. Die Ticketing-Lösung bindet Funktionen aus Business Intelligence (BI), Enterprise Resource Planning (ERP), CRM und Finanzwesen ein. Dadurch können Anwender Besucherzahlen steigern sowie Kundendialog, Ansprache und die eigene Rentabilität verbessern.

Die Lösung von Ticket-Web gilt als Basis für ein neues, integratives Angebot der SAP für die Sportbranche. Durch die Anbindung an andere Backend-Systeme kann das SAP-System je nach Kundenwunsch auch mit anderen Ticketing-Systemen zusammenarbeiten. Auf Basis von Hana und kombiniert mit BI-Reporting-Werkzeugen sollen Veranstalter in Echtzeit sehen, welche Marketing-Kampagnen erfolgreich funktionieren und welche nicht. So können sie schneller reagieren und ihre Angebote an Kundenbedürfnisse besser anpassen und den



» Wir möchten mit Softwarelösungen für das Sport- und Veranstaltungsmanagement die Fan Experience stärken. «

Bernd Leukert ist SAP Executive Vice President für den Bereich Applikationen.

Ticketverkauf steigern. „SAP möchte mit Softwarelösungen für das Sport- und Veranstaltungsmanagement Anwender dabei unterstützen, Fan-Erlebnisse – die sogenannte Fan Experience – zu stärken und mit Einblicken in Echtzeit die Leistung von Eventmanagement-Unternehmen wesentlich zu verbessern“, erklärt Bernd Leukert, SAP Executive Vice President für den Bereich Applikationen. „Das Leistungsspektrum von Ticket-Web, kombiniert mit unserer Plattform Hana und der SAP Mobile Plattform, hilft uns, weltweit Fan-Erlebnisse für Sport und Unterhaltung zu optimieren.“ SAP will die ERP-Lösungen Business Suite, Business ByDesign und Business One mit zusätzlichen Funktionen für die Verwaltung von Stadien und Vereinen ausrüsten, damit diese noch besser auf die Bedürfnisse dieser Anwender zugeschnitten sind und sie beim Management von Sportstätten und Veranstaltungsorten optimal unterstützen. „Wir sind sehr stolz darauf, dass Ticket-Web nun Teil von SAP wird“, sagt Jörg Oehmichen, Geschäftsführer und Gründer von Ticket-Web. „Veranstalter kleiner wie großer Events werden bald die Innovationen von SAP nutzen können, um eine bessere Fan-Experience zu liefern und näher am Kunden zu sein.“ Die Mitarbeiter von Ticket-Web sollen von SAP übernommen werden. Die Akquisition soll im zweiten Quartal dieses Jahres abgeschlossen werden.

www.sap.de
www.ticket-web.de

Software AG: BPE-Produktumsatz soll 2018 die Eine-Milliarde-Euro-Marke erreichen

Der Traum von der Milliardengrenze

Die Software AG hat ihren Finanzbericht (IFRS, vorläufig) für das Geschäftsjahr 2012 vorgelegt. Demnach investierte das Unternehmen rund 40 Millionen Euro in Vertrieb, Forschung und Entwicklung von Business Process Excellence (BPE).

Der Konzernumsatz der Software AG im Geschäftsjahr 2012 beträgt 1,05 Milliarden Euro. Der Produktumsatz (Lizenzen und Wartungen) stieg in der Berichtsperiode auf insgesamt 712,2 Millionen Euro. Der größte Geschäftsbereich konnte beim Verkauf von Lizenzen ein Wachstum von 15,5 Prozent erzielen. Das Konzern-EBIT betrug lediglich 248,3 Millionen Euro aufgrund von Investitionen und reduzierter Erlöse aus IDS Scheer Consulting. Künftig plant die Software AG Investitionen in den Wachstumsbereich BPE. Dadurch soll die Grundlage für weiteres Wachstum gelegt werden. „Für die Software AG war 2012 ein erfolgreiches Jahr, in dem wir traditionelle Geschäftsfelder konsolidiert und neue Wachstumsbereiche durch forcierte Investitionen gestärkt haben“, sagte Karl-Heinz Streibich, Vorstandsvorsitzender. Den größten Beitrag lieferte der Geschäftsbereich BPE, der den Produktumsatz um rund 13,9 Prozent auf 384,7 Millionen Euro ausbaute. Beim Verkauf von Lizenzen erreichte die Wachstumsrate sogar 15,5 Prozent. Angeführt wurde die Entwicklung vom Absatz der Big-Data-Produkte des US-Tochterunternehmens Terracotta, deren Produktumsatz sich 2012 vervierfachte und 16,5 Millionen Euro erreichte.

Die Neuausrichtung des Geschäftsbereichs IDSC (IDS Scheer Consulting) wurde 2012 weiter vorangetrieben. Aus unprofitablen Märkten zog man sich zurück und fokussierte auf Prozessberatungen im Umfeld von SAP-Anwendungen im deutschsprachigen Raum. Diese Maßnahmen führten zu einem Umsatzrückgang auf 125,1 Millionen Euro. Mit dem Verkauf der SAP-Serviceaktivitäten in Nordamerika im Januar 2013 wurde die Neuausrichtung von IDSC fortgeführt. Aufgrund der Aufwendungen für den Ausbau des Vertriebs zur Erschließung neuer Wachstumsfelder,



Karl-Heinz Streibich ist Vorstandsvorsitzender der Software AG.

erweiterter Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie Belastungen aus der Konsolidierung des SAP-Beratungsgeschäfts lag das EBIT (Gewinn vor Zinsen und Steuern) mit 248,3 Millionen Euro rund acht Prozent unter dem Vorjahreswert. Der Nettogewinn nach Steuern betrug 164,7 Millionen Euro. Bezogen auf die Bilanzsumme von 1,8 Milliarden Euro zum 31. Dezember 2012 lag die Eigenkapitalquote der Software AG bei 60 Prozent. Für das Geschäftsjahr 2013 rechnet das Unternehmen mit einem Anstieg des BPE-Produktumsatzes zwischen 16 und 22 Prozent. Der Umsatz im traditionellen Datenbankgeschäft ETS wird sich um vier bis neun Prozent reduzieren. Vor dem Hintergrund des erwarteten Marktwachstums von zehn Prozent im Geschäftsfeld BPE plant die Software AG, Marktanteile zu gewinnen. Dadurch soll der BPE-Umsatzanteil 2018 rund 80 Prozent vom Gesamtumsatz ausmachen. Der BPE-Produktumsatz soll bis dahin die Marke von einer Milliarde Euro erreichen.

www.softwareag.com

Wie fit ist Ihr Business Warehouse?

BENCHMARKEN SIE MIT BW FITNESS TEST IHR BUSINESS WAREHOUSE MIT 100+ VERSCHIEDENEN SYSTEMEN WELTWEIT.

„Der BW Fitness Test hat uns optimal darauf vorbereitet, unser SAP BW fit für die Zukunft zu machen und die Ladepformance zu erhöhen.“

Steffen Müsel
Manager Development & Integration
Randstad Deutschland



SPRECHEN SIE MICH AN:

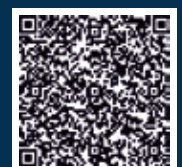


Joseph O'Leary

PRODUCT MANAGER ILM & PERFORMANCE OPTIMIZATION

+49 6202 57514 12

joseph.o.levary@datavard.com



Studie: Banken heben das Potenzial von Social Media für Kostenreduktion oder Produktentwicklung nicht



© zentilia, Shutterstock.com

Verschenkte Schätze

Eine Studie der auf die Banken- und Finanzdienstleistungsindustrie spezialisierten Unternehmens- und IT-Beratung Capco zeigt, dass Europas Banken auf einem Schatz sitzen, ohne ihn zu heben: Digitale Daten, die Kunden im Social Web freiwillig von sich preisgeben.



» Die Bank, die als erste eine aktive Strategie für Social Media etabliert, wird den Wettbewerb für sich entscheiden. «

Bernd Richter ist Partner bei Capco.

Bei der europaweiten Studie wurden C-Level-Entscheider befragt, ob und wie Banken jene Daten, die Kunden in sozialen Medien wie Facebook, Twitter, Google+ & Co. von sich preisgeben, für sich und die Verbesserung der Kundenbeziehung nutzen. Das Ergebnis war eindeutig: Viele Banken versäumen es nicht nur, Potenziale zu heben, sondern kennen diese oftmals gar nicht. „Die Bank, die als erste eine aktive Strategie für Social Media etabliert, die alle Unternehmensbereiche wie IT, Marketing, Recht, CRM und Produktentwicklung vereint, wird den Wettbewerb um zukünftige Kunden für sich entscheiden“, sagt Bernd Richter, Partner bei Capco. „Die große Herausforderung ist, dass für eine solche Social-Media-Governance-Struktur die Banken ihre über Jahrzehnte gelernten Verhaltensmuster neu aufsetzen beziehungsweise auf die

Jetztzeit transformieren müssen. Doch die Entscheidung dafür oder dagegen können Banken gar nicht mehr selbst treffen, denn die Kunden treiben sie jetzt schon vor sich her.“

Capco beleuchtet in der aktuellen Studie unter anderem die Seite der IT beziehungsweise des Datenmanagements: 41 Prozent aller Befragten geben an, aktuell keine Kundendaten aus Social Media zu erheben oder dies zu planen. 43 Prozent der Befragten können zwar Daten aus Social Media wie Twitter, Facebook, Blogs, Foren grundsätzlich erheben, wissen jedoch nicht über eine weitere nutzbringende Verwendung der Daten Bescheid. Und nur rund 16 Prozent der europäischen Banken begreifen Social-Media-Daten als wichtigen Werttreiber für das eigene Geschäft. „Wenn Finanzinstitute überhaupt Social-Media-Funktionen



Bei der Capco-Studie wurde unter anderem gefragt: „Auf welchem Entwicklungsniveau befindet sich Ihre Organisation bei der Nutzung von unstrukturierten und Social-Media-Daten?“



aufbauen, werden Kanäle wie Facebook, Twitter oder Pinterest meist nur für Marketing genutzt, nicht jedoch für aktives Social CRM, HR oder für effektivere Produktentwicklungsprozesse“, so Michael Fröhlich, ebenfalls Partner bei Capco und spezialisiert auf Banking-Themen. In vielen Fällen stellten die Banken in den neuen Kanälen nur eindimensionale Marketinginhalte bereit und vernachlässigten dabei den Dialog. Und damit die Chance, den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden zuzuhören und diese als wertvolle, da kostenlose und direkte Marktforschung oder für Produktgestaltung zu nutzen. Fröhlich zeigt eine weitere Schwäche vieler europäischer Finanzinstitute auf: „Die meisten Banken versäumen es komplett, die zahlreichen Daten, die die Kunden in Social Media freiwillig preisgeben, sowohl systematisch als auch rechts- beziehungsweise datenschutzkonform zu erfassen und mit den bestehenden Kundendaten abzugleichen und anzureichern.“ Ein fataler strategischer Fehler, wie Bernd Richter verdeutlicht: „Eine Optimierung des CRM, individualisierte Produktangebote, ein besseres Image: Die Liste der Vorteile, die sich aus der gezielten Erhebung unstrukturierter Daten aus Social Media und der Vereinigung mit anderen Kundendaten für Banken ergeben würden, ist lang.“

Durchaus überraschend ist es jedoch, welche Vorteile Bank-IT-Entscheider in einer Auswertung der unstrukturierten Daten aus Social Media sehen. Jeweils rund 28 Prozent der Befragten nennen die Minimierung von Risiken oder einen möglichen Innovationsimpuls als Hauptvorteile, 24 Prozent versprechen sich mehr operativen Gewinn und 23 Prozent gehen von senkbaren Kosten aus. „Im Kampf um den digitalen und mobilen Kunden werden sich nur diejenigen behaupten, die die Infrastruktur des Webs strategisch und über alle Unternehmensbereiche hinweg nutzen. Dazu müssen die Banken sich endlich strategisch mit allen Dimensionen von Social Media

auseinandersetzen. Wer seine Haltung dazu transformiert und moderne Social-Media-Governance-Prozesse im Unternehmen verankert, profitiert nachhaltig und vor allem messbar durch deutlich verringerte Kosten für CRM, Produktentwicklung und Marktforschung und hat damit auch die Möglichkeit, Bedürfnisse der Generation Y, also der Digital Natives, zu verstehen und zu adressieren“, ist sich Bernd Richter sicher.

www.capco.com



» Die meisten Banken versäumen es komplett, die zahlreichen Daten, die Kunden in Social Media preisgeben, zu erfassen, abzugleichen und anzureichern. «

Michael Fröhlich ist Partner bei der für die Banken- und Finanzdienstleistungsindustrie spezialisierten Unternehmens- und IT-Beratung Capco.



KOSTENLOS, ABER NICHT UMSONST.

Das E-3 Magazin ist die größte freie Plattform der deutschsprachigen SAP-Community.

Kommentar

Fujitsu: um, ab und aus

Fujitsu Technology Solutions (FTS) kündigte ein umfassendes Neuausrichtungs- und Restrukturierungs-Programm an. Das scheint der Anfang vom Ende zu sein. In der SAP-Community gehen für FTS die Lichter aus.

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

Rod Vawdrey, Chief Executive Officer von FTS: „Fujitsu setzt den eingeschlagenen Weg fort, sich zu einem globalen Anbieter von End-to-End-Services, Solutions und Infrastruktur zu entwickeln. Damit stärkt das Unternehmen weltweit seine Position als strategischer Partner seiner Kunden. Durch seine Größe und die globale Reichweite sowie das breite Portfolio an Hardware, Software und Solutions für ITK-Services ist Fujitsu als eines der wenigen Unternehmen weltweit in der Lage, umfassende End-to-End-Lösungen aus einer Hand zu liefern.“ Das war es dann. Vor einem Jahr startete FTS die Aufholjagd in der SAP-Community. Laut Aussagen von Insidern sank der Marktanteil. Aus SAP Hana konnte FTS keinen Profit ziehen. Der eingeschlagene Umweg wird zum Abbau und Aus führen.

FTS folgt Sun: Am Ende des eingeschlagenen Weges wird eine Übernahme wie bei Sun stehen. Vielleicht wird SAP zugreifen, denn die Lösungen und Services für SAP-Bestandskunden waren bis vor einem Jahr hilfreich und solide. FTS verstand viel von ERP und hatte zufriedene SAP-Bestandskunden. Die Kombination aus Hardware und Services war aber kein Alleinstellungsmerkmal und die Mitbewerber IBM und HP überzeugten mehr. In der FTS-Aussendung ist zu lesen: „Als strategische Antwort auf das zunehmend schwierige wirtschaftliche Umfeld und den grundlegenden Wandel des ITK-Markts richtet Fujitsu Technology Solutions das Geschäftsmodell in Richtung Services und Solutions aus. Der Marktanteil von Fujitsu am Services- und Solutions-Markt auf europäischer Ebene ist relativ gering, sodass ein deutliches Wachstumspotenzial vorhanden ist.“ Das ist keine Strategie für die SAP-Community: zuerst schrumpfen, damit man dann wieder Potenzial sieht und wächst.

FTS hat es nicht verstanden, die Aufbruchsstimmung der SAP-CEOs Jim Snabe und Bill McDermott zu nutzen. Der japanische Konzern blieb in der SAP-Community weitgehend unsichtbar und charakterlos. Während in den Labors interessante Lösungen für Hana entstanden und FTS zu den ersten Hardware-Lieferanten für SAP Business One mit Hana gehörte – hierbei vor einem Jahr sogar IBM ausbremste –, beherzigte das Unternehmen nicht die goldene Regel: Tu Gutes und rede darüber. Die Stimme von FTS war in der SAP-Community kaum zu hören. Man bemühte sich mit Erfolg um gute Kontakte nach Walldorf – nur dort fallen keine Kaufentscheidungen. Die Investitionsentscheidungen fallen bei den Bestandskunden und die fühlten sich von dem japanischen Unternehmen mit deutschen Wurzeln immer weniger angesprochen. In der Aussendung meinte FTS: „Die Nähe des Augsburgs Werks zu den Kunden in Europa schafft dabei einen erheblichen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Mitbewerbern.“ Nur dieser Vorteil wurde kaum gelebt und nicht kommuniziert.

Der Verlust des Kontakts: Rolf Schwirz, Vorgänger des aktuellen FTS-CEO Rod Vawdrey, pflegte den Kontakt zur



Peter M. Färbinger

SAP, aber kommunizierte kaum mit der Community. Dadurch scheint man den Draht zu den SAP-Bestandskunden verloren zu haben. Eine Präsentation des neuen FTS-Produkts „Flex-Frame für Hana“ endete im Desaster: Angesprochen auf die Kompatibilität des Hana-Monitoring-Werkzeugs zum Solution Manager, antwortet FTS mit der Gegenfrage „Was ist der SolMan?“. Offiziell heißt es naturgemäß SAP Solution Manager, aber die Community spricht nur vom SolMan – das

sollte man wissen, wenn man mit SAP-Bestandskunden ins Geschäft kommen will.

Zugegeben: Das Hardware- und Servicegeschäft ist ein Haifischbecken. IBM ist solide positioniert, HP aus der Vergangenheit heraus stark und Cisco ohne Altlasten herzerfrischend erfolgreich. Sun ist Geschichte. Dell bemüht sich redlich. Offensichtlich finden die Japaner – NEC, Hitachi und Fujitsu – Gefallen an SAP und Hana, aber keinen Weg in das Herz der SAP-Community. Ein führender Cisco-Manager meinte, dass vielleicht SAP nicht das Zentrum der IT-Szene ist, wenn man aber einmal bewiesen hat, dass die eigenen Server SAP stemmen, besitzt man ein hohes Glaubwürdigkeitspotenzial. SAP ist der Lackmустest im Server- und Service-Geschäft. FTS war kurz davor, diesen zu bestehen, 2012 ist man letztendlich kläglich daran gescheitert. Weltweit will Fujitsu 5000 Stellen abbauen, nachdem man zuvor einen Nettoverlust von fast einer Milliarde Dollar eingefahren hat. FTS plant, seine jährliche Kostenbasis um 150 Millionen Euro zu reduzieren. Im Zuge dessen verhandelt man mit Arbeitnehmervertretern über eine Anpassung der Mitarbeiteranzahl in der Region.



Fujitsu kämpft um den SAP-Hana-Markt: Dann waren es nur noch zwei.

Alles Wissenswerte über den SAP-Services-Markt



Die Analysten von Pierre Audoin Consultants nehmen den SAP-Services-Markt unter die Lupe – und das seit mehr als zehn Jahren!

Das SAP-Ökosystem baut auf unsere fundierten Analysen, Marktzahlen und Prognosen, Anbieterbewertungen und Rankings.

Aktuelle Analystenmeinungen und Kommentare zum Markt und zu den Technologien im SAP-Umfeld erhalten Sie jetzt auch auf dem PAC Blog unter blog.pac-online.com.

Werden Sie Teil der Community!

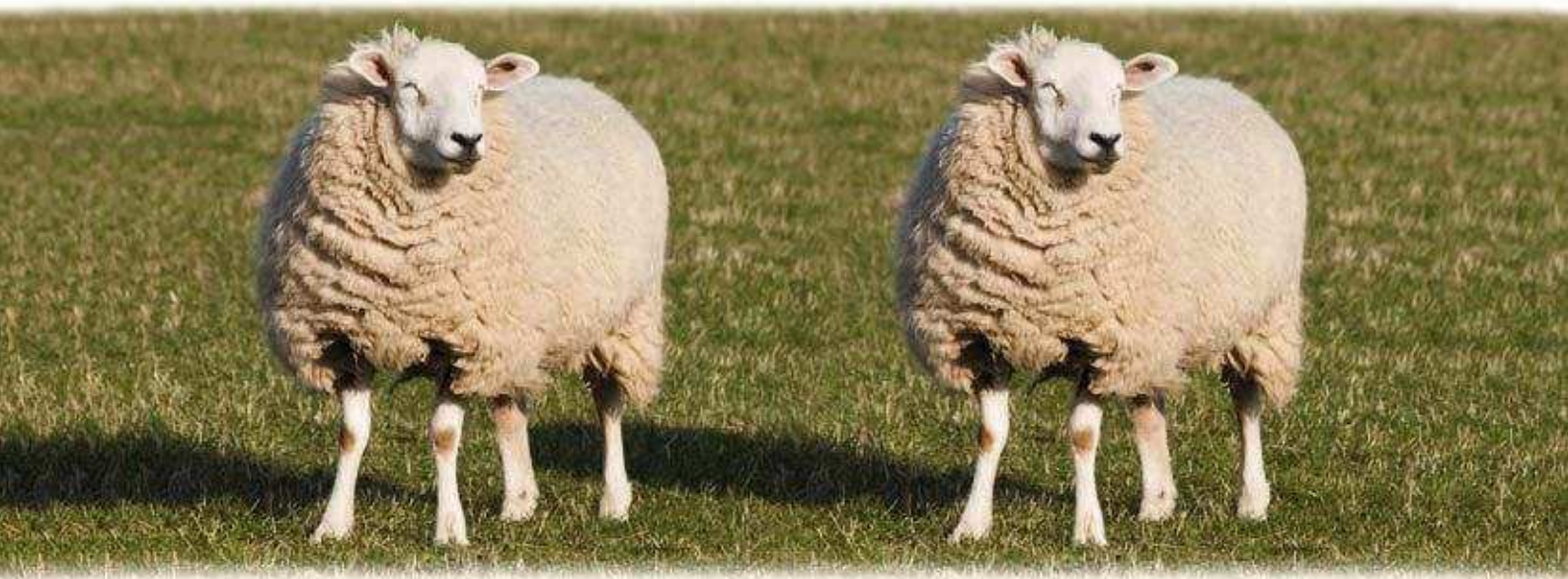
Informationen zu unserem SAP Services Research erhalten Sie bei Fr. Erika List: e.list@pac-online.com,
Tel.: +49 (0)89 23 23 68 37



Pierre Audoin Consultants



Thin-Clone-Technologie ermöglicht effiziente Enduser-Trainings



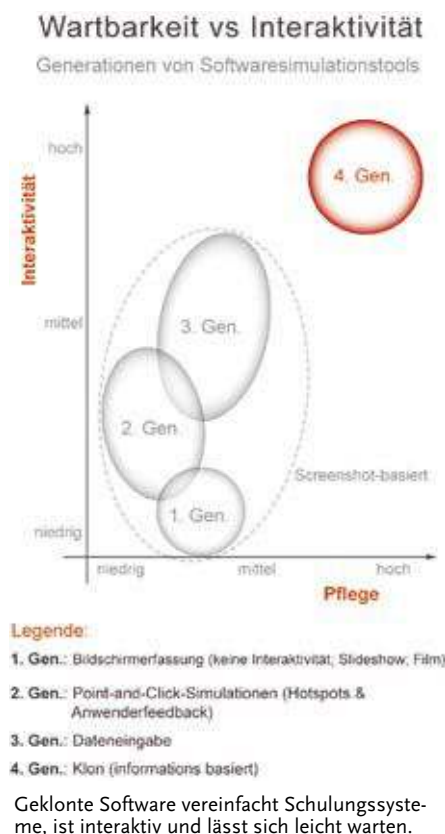
© Jason Benz Bennee, Shutterstock.com

Geklonte Software

Bei der Einführung neuer Software-Versionen oder neuer Lösungen erstellt die Thin-Clone-Technologie eine originalgetreue und lebensechte Simulation des neuen Echt-systems. Das Software-Cloning kommt auch Rollouts im internationalen Umfeld zugute, da diese durch Datenanonymisierung geschützt werden.

Von Markus Ludwig, Geschäftsführer Assima Deutschland

Jeder Software-Rollout bringt Veränderungen mit sich: Lang erprobte Prozessschritte müssen umgestellt, die Funktionsweisen der neuen IT-Lösung mühsam erlernt werden. Wie bei jedem unternehmensinternen Change-Prozess ist es also auch im Zuge eines Software-Rollouts wesentlich, die Beteiligten rechtzeitig ins Boot zu holen, um ihre Akzeptanz für die neue Lösung zu stärken. Am besten gelingt dies über „hands-on“-Trainings, in denen sich die zukünftigen Anwender mit der neuen Software vertraut machen können. Anliegen dieser Trainings ist es, den Mitarbeitern ein möglichst genaues Bild dessen zu vermitteln, was sie im täglichen Umgang mit der neuen Software erwartet. Klassenraumschulungen setzen dabei auf praktische Übungen in einem Testsystem, für die Übungsdaten aufwändig aufgebaut und gewartet werden. Zugehörige Schulungsunterlagen, Schritt-für-Schritt-Anleitungen und für die Trainingsnachbereitung geeignete Simulationen (interaktive Screen-Videos) als Selbsterlernheiten werden heute durch sogenannte Single-Source-Autorenwerkzeuge erstellt. Allerdings basieren diese Werkzeuge in der Regel auf einer Recording-Technologie, die in



ihren Möglichkeiten dem technischen Stand der 1990er-Jahre entspricht: Als Grundlage für die Lernmedien werden wichtige Bildschirmsequenzen aus dem Originalsystem einfach abfotografiert (Screenshots). Dieses Vorgehen hat zwar den Vorteil, dass aus einem Aufzeichnungs- und Editiervorgang unterschiedliche Trainingsmedien schneller erstellt werden. Der Nachteil ist jedoch, dass solche Simulationen in ihren Möglichkeiten beschränkt sind. Aus Anwendersicht ist es vor allem die fehlende Realitätsnähe und Interaktivität der Bildschirmfolgen verglichen mit dem Echt-system. Akzeptanz und Lernerfolg der Übungen sind gering, sodass auf ein Schulungssystem für komplexere Aufgaben meist nicht verzichtet werden kann. Insbesondere für international agierende Unternehmen sind die relativ statischen Simulationen mit einem hohen Aufwand verbunden. Zwar können rollenbasierte Lernmaterialien zunächst relativ einfach erstellt werden, sollen diese jedoch lokalisiert und in andere Sprachen übertragen werden, wird ein Re-Recording-Prozess notwendig, der die erstellten Inhalte nochmals in andere Zielsprachen überträgt. Dadurch entstehen zusätzliche Kosten, die sich

kaum vermeiden lassen – denn sollen wirklich alle Mitarbeiter erreicht und ihre Akzeptanz für die neue Softwarelösung gefördert werden, ist es essenziell, dass alle Trainings in ihrer jeweiligen Landessprache abgehalten werden.

Geklonte Software vereinfacht Trainings

Allen Vorteilen zum Trotz bringen Schulungen mit Materialien und Simulationen, die über eine einfache Recordingtechnologie erstellt wurden, gravierende Nachteile mit sich. Eine zeitgemäße Lösung ist die sogenannte Thin-Clone-Technology: Dabei wird ein objektorientiertes Abbild des Echt-systems geschaffen – ein sogenannter Klon, der mit denselben Funktionen und Fähigkeiten ausgestattet ist wie die grafische Benutzeroberfläche der Live-Anwendung. Das bedeutet, dass Menü-balken, Schaltflächen, Scrollfunktionen und Drop-down-Listen in der Simulation genauso funktionsfähig sind wie im Echtbetrieb. In einem geklonten System können die zukünftigen Anwender sich also umfassend mit der neuen Lösung vertraut machen und die identische Lernerfahrung machen, die ihnen eine Einarbeitung am echten System vermitteln würde. Dennoch läuft der Anwender nicht die Gefahr, durch eine falsche Ausführung bestimmter Funktionen das Echtssystem zu schädigen, denn der Klon agiert ohne Einfluss auf die Originalsoftware. Hinzu kommt, dass SAP-Rollouts mit hohen Kosten und erheblichen Risiken für den Aufbau und die Wartung sowie die Sicherstellung der Verfügbarkeit von Trainingsmandanten verbunden sind. Eine klonbasierte virtuelle Schulungsumgebung gibt nicht nur mehr Flexibilität und Sicherheit, sondern allein der Verzicht auf SAP-Trainingssysteme ermöglicht unter anderem Kosteneinsparungen von bis zu 500.000 Euro pro Umgebung und pro Jahr. Auch für die Herausforderung der sprachlichen Anpassung bietet das Klonen von Software eine Lösung: Durch den objektorientierten Aufbau sind alle Menüpunkte frei veränderbar, sodass mit einem einzigen Klick aus einem Return- ein Zurück-Button wird. Auch lokale Besonderheiten wie Steuersätze können standortspezifisch per Knopfdruck verändert werden. Weil somit das aufwändige Re-Recording entfällt, verschlankt die Cloning-Technologie die internen Prozesse im Zusammenhang mit länderübergreifenden IT-Rollouts spürbar. Hinzu kommt, dass ein Software-Klon genau wie ein Echtssystem generell jederzeit zur Verfügung steht und damit von festen Schulungszeiten unabhängig ist. Das ist insbesondere von Vorteil, wenn eine Software in Ländern eingeführt werden soll, die sich durch Zeitverschiebung oder unterschiedliche Wochenend- und Feiertage unterscheiden.

Trainings mit anonymisierten Daten

Ein weiterer Vorteil der objektorientierten IT-Simulation ist es, Trainingsdaten je nach Bedarf mit wenigen Klicks zu verändern und dadurch zu anonymisieren. Insbesondere in Abteilungen mit sensiblen Arbeitsdaten, beispielsweise dem Personalwesen, dem Einkauf oder der Rechtsabteilung, ist das ein wichtiger Punkt – und auch bestimmten Branchen wie dem Finanzsektor kommt diese Möglichkeit sehr entgegen. Denn auf diese Weise können zukünftige Anwender eine neue Lösung, deren Funktionsweisen und die genauen Prozessschritte anhand von realistischen Daten erproben, ohne dass dadurch die Sicherheit der Echt-daten gefährdet ist. Auch das mühsame Austauschen der Datensätze vor und nach jedem Training entfällt auf diese Weise, denn die Anonymisierung der Daten erfolgt durch wenige Klicks. Da in einem geklonten System sensible Echt-daten anonymisiert verwendet werden, muss auch der Betriebsrat nicht in den Entscheidungsprozess einbezogen werden, was wiederum bedeutet, dass die wichtigen Trainings schneller anberaumt und Mitarbeiter an verschiedenen Standorten schneller mit der neuen Software vertraut gemacht werden können.

SAP-Einführungen erfolgen meist in mehreren Zyklen. Häufig ist das Customizing vor Schulungsbeginn noch nicht vollständig abgeschlossen, Schulungsunterlagen sind dadurch schon zu Schulungsbeginn veraltet. Sowohl die Schulungsumgebung als auch die zugehörigen Trainingsmedien sollten über den gesamten Lebenszyklus der Anwendung aktuell gehalten werden. Der Einsatz der Thin-Clone-Technology kann dabei helfen. Prozesse werden auf einer so granularen Ebene aufgezeichnet, dass die Notwendigkeit einer erneuten Aufzeichnung bei Änderung der Unternehmensanwendung entfällt. Dies bedeutet, dass der Übungsklon und



Klon-Technologie ermöglicht 50 Prozent Einsparung im ersten Jahr. Über einen Zeitraum von fünf Jahren steigen diese auf 90 Prozent.

seine abgeleiteten Dokumente bereits Änderungen vorwegnehmen können, welche in der SAP-Anwendung noch nicht umgesetzt sind. Wird die Thin-Clone-Technology in der neuesten Entwicklungsstufe mit einem Cloud-basierten Objektrepository genutzt, können die Objektänderungen in allen betroffenen Klone und Dokumenten automatisiert werden. Dies spart nochmals Zeit und Aufwand, um Änderungen zu vermeiden. Insbesondere für große Konzerne und mittelständische Unternehmen mit vielen Mitarbeitern an verschiedenen Standorten lohnt sich der Einsatz dieser Technologie für das Mitarbeitertraining im Rahmen eines IT-Rollouts. Entwickelt wurde Thin-Clone vom Londoner Softwareentwickler Assima, der sich mit der Assima Training Suite (ATS) auf Klon-Lösungen spezialisierte. Vor Kurzem hat das Unternehmen den deutschen Trainingsspezialisten ELS erworben. So ist Thin-Clone nun auch auf dem deutschen Markt verfügbar. Unter dem Plattformnamen Vimago arbeitet Assima zudem an einer Cloud-basierten Version seiner Lösungssuite, die noch 2013 verfügbar sein soll. Geplant ist außerdem eine Zero-Maintenance-Lösung, die es den Anwendern erlaubt, Änderungen vorzunehmen und gleichzeitig die Supportkosten nahe null zu halten. Mithilfe dieser Neuerungen wird das Einführen neuer SAP- oder anderer IT-Lösungen vereinfacht, sodass selbst Unternehmen mit komplexen internen Strukturen ihre Mitarbeiter effizient und kostengünstig im Umgang mit neuer Software schulen können.

www.assima.net



Markus Ludwig ist Chief Executive Officer bei Assima Deutschland.



Mit Standardsoftware zu optimalem Risikomanagement im SAP-Change-, Release- und Transportmanagement

Logische Einheit

Immer mehr SAP-Kunden erhalten bei der Prüfung des Jahresabschlusses unangenehme Neuigkeiten. Aufgrund restriktiver Regularien wie ConTrag oder Sarbanes-Oxley legen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften strenge Maßstäbe an die Freigabe-Prozeduren in der SAP-Entwicklung und deren lückenlose Dokumentation.

Von Malte Klassen, CEO, Galileo Group

In der Vergangenheit war eine lückenlose Dokumentation aufgrund fehlender Werkzeuge mit hohem manuellen Aufwand beziehungsweise teuren individuellen Lösungen verbunden. Heute gibt es Standardsoftware, die dies automatisiert erledigt. Damit können alle Beteiligten – vom Release-Manager bis hin zum haftenden Vorstand – beruhigt schlafen. Ein schöner Nebeneffekt: Mit Standardwerkzeugen lässt sich der manuelle, administrative Overhead um bis zu 30 Prozent reduzieren. NEW Service hat sich anhand der Conigma Suite von Galileo Group davon überzeugt, dass dies ohne Medienbrüche möglich ist. „Wir haben ein Audit des Wirtschaftsprüfers zum Anlass genommen, unsere Prozesse einem grundlegenden Review zu unterziehen“, so Wolfgang Seemann, Projektleiter bei NEW Service. „Nach eingehender Prüfung haben wir uns für die Conigma Suite entschieden. Wir haben hier einen Paradigmenwechsel vollzogen: weg von einem Denken auf technischer Transport-Ebene – hin zu einem ganzheitlichen Ansatz mit Releases und Changes als logische Einheit, die nach unseren Regeln automatisiert durch den Entwicklungs-, Test- und Produktivsetzungs-Workflow durchgesteuert werden.“

Von Jahr zu Jahr wurde es aufgrund der vielen Medienbrüche trotz valider Prozesse aufwändiger, den Nachweis für einen durchgängigen Audit-Trail zu erbringen: Das heißt, welcher Transport gehörte zu welchem Change/Release und wie, wann und von wem wurde dieser entsprechend den Regularien freigegeben oder getestet. So etwas ist bei New Service mit vielen Tausend Transportaufträgen ein komplexes Unterfangen: Das Unternehmen erbringt seit 2004 zentrale Dienste wie Informationstechnologie, Billing und Messstellen-Management für den gesamten Konzern. Dieser beliefert Kunden unter anderem mit Strom, Erdgas, Wasser und Abwasser. Entsprechend werden 40 interne SAP-Mitarbeiter projektabhängig von rund der gleichen Anzahl externer Berater unterstützt. NEW Service ist dabei für zahlreiche

SAP-Systemlinien in klassischen Drei-Systemlandschaften zuständig. Die Ziele eines umfassenden Neudesigns unter der Federführung von Wolfgang Seemann waren dabei klar definiert:

- Hoher Komfort entlang des gesamten CR&T-Workflows – von der freigegebenen Anforderung im Incident-Managementsystem bis hin zum automatisierten Transport.
- Hohe Compliance- und Revisionssicherheit für interne wie externe Audits.
- SAP-Projekt-Fließband – zum Teil werden diverse SAP-Projekte gleichzeitig bearbeitet. Insbesondere vor dem Hintergrund der Nutzung einer linearen Drei-System-Landschaft galt es, das Reihenfolge-Handling von SAP-Transporten zu automatisieren. Bis dato wurde dies mit eigener Individual-Entwicklung (Shell-Scripts) unterstützt. Hinzu kam, dass neben der internen SAP-Mannschaft auch externe Consultants eingebunden sind.
- Das Hey-Joe-System sollte durch ein konsistentes und transparentes System abgelöst werden. Es gilt die Maxime: Kein Change ohne freigegebene Anforderung!

Diese und weitere daraus abgeleitete Anforderungen führten schließlich zu einem Evaluierungsprozess von Standardwerkzeugen. In Summe erfüllte die durchgängig in ABAP realisierte Lösung Conigma die Anforderungen am besten. Folgende Kriterien waren bei der Auswahl der Lösung essenziell: umfassende Funktionalität, hoher Komfort beim Customizing sowie die hohe Kritikalität der mit SAP abgebildeten Geschäftsprozesse.

Bei der Projektrealisierung war das Change Management die wesentliche Herausforderung: „Durch die intensive Einbindung und Unterstützung des SAP-Entwicklungsleiters von Beginn an und den geringen Customizing-Aufwand konnten wir rasch für eine hohe Akzeptanz sorgen. Heute muss weniger Zeit für

administrative Vorgänge investiert werden“, schildert Wolfgang Seemann seine Erfahrungen. „Darüber hinaus hat uns bei der Galileo Group die enge Kooperation mit unserem bestehenden Lieferanten Empirius gefallen, dessen Produkt Blue System Copy wir schon seit Langem erfolgreich einsetzen.“ Im Nachhinein habe sich herausgestellt, dass Conigma die Compliance-Anforderungen mit mehr Komfort erfüllt. Laut Seemann weist die Lösung weitere Vorteile auf, wie eine Verkürzung der Prozesszeiten im zweistelligen Prozentbereich, eine hundertprozentige SLA-Erfüllung, weniger Aufwand bei der Software-Verteilung und für Nacharbeiten sowie eine höhere Output-Qualität durch Steigerung der Prozess-Qualität. Ebenso kann der Wirtschaftsprüfer die Audit-Informationen künftig über einen Gast-Zugang direkt abrufen.

www.galileo-group.de



Malte Klassen gründete im Jahr 1998 die Galileo Group mit den Geschäftsfeldern Software und Consulting. Als CEO des Unternehmens hat er maßgeblich die Conigma Suite verantwortet, eine Standard-Software für SAP-Change-, Release- und Transport-Management. Diese wird von internationalen Konzernen in Europa, Süd- und Nordamerika sowie Asien zur Automatisierung und Revisionssicherheit von SAP-Entwicklung und -Betrieb eingesetzt.

GANZ EINFACH!



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

Einfach Code scannen und
mehr erfahren!



Was Sie über Ihre Softwarelizenzen wissen sollten, aber bisher nicht erkennen konnten



© Oshchepkov Dmitry, Shutterstock.com

Der Weg zur transparenten Lizenzinvestition

Die Lizenzierung von Standardsoftware ist mit der Vermehrung von Einsatzformen, Messgrößen, Plattformen und Finanzierungsmodellen unübersichtlicher denn je. Die Schnelllebigkeit der Basistechnologien macht es schwer, die Nachhaltigkeit einer Softwareinvestition richtig einzuschätzen.

Auszug aus dem White Paper von Peter Wesche, Doctor-License GbR

Der Anteil von Standardsoftware betrug 2010 laut Forrester bereits 78 Prozent vom Softwaremarkt und könnte bis 2015 laut IDC auf 82 Prozent steigen. So ist Standardsoftware in der Technologie zu einem bedeutenden Wirtschaftszweig herangewachsen und für die Anwenderunternehmen ein großes Investment. Das Volumen von Investitionen in Standardsoftware hat den Softwaremarkt zu einem der attraktivsten Wachstumsfaktoren moderner Volkswirtschaften gemacht. Bereits 2010 hatte der Markt der Top 50 weltweit ein Umsatzvolumen von etwa 250 Milliarden US-Dollar, mit einer hohen Konzentration von fast 48 Prozent dieses Volumens auf nur vier Anbieter: IBM, Microsoft, Oracle und SAP, gefolgt von nur 7,5 Prozent Anteil der vier nächstgrößten Anbieter in diesem Segment. Diese Konzentration

bestimmt die Aktivitäten von Lizenzverantwortlichen in den Firmen. Sie versuchen, mit den ständigen Änderungen bei Lizenzmodellen und Produktdefinitionen der Marktführer Schritt zu halten und sind bedacht, die Lizenzregeln zu verstehen und umzusetzen. Was man jedoch über Softwarelizenzen wissen sollte, ist in den Einkaufsverträgen verborgen. Aufgrund der Vertraulichkeit dieser Vereinbarungen, der Vielfalt und der stetigen Evolution haben sie sich bisher einer systematischen Aufarbeitung entzogen. So hat sich eine Aufgabenverteilung zwischen Lizenzverwaltung und Einkauf herausgebildet, die auf unterschiedlichen Informationsquellen beruht. Es fehlt an übergreifenden Systemen zur Verbesserung der vertraglichen Vereinbarungen. Dazu sind jetzt neue Lösungsansätze verfügbar.

Erfolgreiches Lizenzmanagement

Stellt man die Frage, in welcher Form das Software Investment manifestiert ist, so erhält man diverse Antworten: Die IT zeigt auf den Asset Manager, dieser auf den Einkauf, Letzterer manchmal auf die Rechtsabteilung. Es gibt keine feste Regeln, wo die Kaufvereinbarung hinterlegt ist, zudem wissen nur wenige wo, noch dass sie diese schon mal zu Gesicht bekommen hätten. Mittlerweile betrachtet man den Vertrag als eine Grundlage, die man ignorieren möchte, weil man sie nicht wirklich versteht. Oft tragen die hinterlegten Dokumente handschriftliche Änderungen, von denen niemand weiß, ob sie rechtlich relevant sind. Die Hitze der Verhandlung kurz vor dem Abschluss einer millionenschweren

Vereinbarung bringt dies mit sich. Aber sind die vielen Details, Fußnoten und Verweise wirklich unwichtig für die erhoffte rechtlich korrekte Wahrnehmung der Lizenzrechte? Wer dies glaubt, hat nicht erlebt, wie sehr vorher um diese Details gestritten wurde. Im Zeitalter der digitalen Gesellschaft ist die automatische Umwandlung der schriftlichen Vereinbarungen in eine Datenstruktur, die für alle Beteiligten ein konsistentes Manifest über alle Software-Vendoren hinweg ermöglicht, keine Utopie mehr. Dies schafft eine verlässliche Grundlage für alle weiteren Prozesse und macht alle Compliance-Maßnahmen besser administrierbar. Lösungen wie License12.com übertragen Dokumente innerhalb von 24 Stunden automatisch ohne Softwareinstallation in ein firmeneigenes Repository.

Was bedeuten Vereinbarungen im operativen Geschäft?

Sobald die Lizenzen gekauft sind, können sie im Unternehmen verteilt und genutzt werden. Der Trigger hierzu ist häufig eine Meldung des Einkaufs über die erfolgte Akquisition, mit Benennung der Lizenzen und zusätzlichen Mengenbeziehungsweise Lizenz-Level. Diese Daten werden an die Softwareverteilung oder die CMDB (Configuration Management Data Base) übergeben, ohne dass die ursprüngliche Vereinbarung noch Pate stünde. Aber die rechtlich sichere Nutzung benötigt eine Faktenbasis, die alle Einkaufsvereinbarungen direkt konsolidiert. Es liegt auf der Hand, dass dabei die Lizenzdefinitionen der Vendoren maßgeblich sind. Wie geht man aber mit Definitionsänderungen um, wer kann die Auswirkung dieser Dynamik analysieren und geeignet reagieren? Grundsätzlich sind dauerhaft erworbene Lizenzen nicht einseitig

änderbar und wirken fort. Allerdings muss zunächst der Vertragsinhalt in ein nachvollziehbares Schema überführt werden, das auch über viele Jahre hinweg konsistent bleibt. Erfolgt der Nachkauf von Lizenzen Jahre später, muss dieser Nachkauf zur ursprünglichen Lizenz passen. Hat der Lieferant Änderungen vorgenommen, so sollte ermittelt werden, ob diese Änderungen überhaupt zulässig sind. All dies ruft nach einem Verzeichnis aller relevanten Lizenzgrunddaten für die großen Vendoren und einen Service, der für die Aktualisierung dieser Daten sorgt. Dieses Verzeichnis umfasst Preislisten, Definitionen der Metriken und Lizenzrechte, Produktabhängigkeiten sowie Umbenennungen und vieles mehr. Der Verzeichnisänderungsdienst allein der vier größten Vendoren ist so aufwändig, dass nur zentral administrierte Systeme die entsprechende Aktualität bieten können.

Risiken

Vorweg gesagt: Viele Anwenderunternehmen überschauen nicht, welche Risiken sie eingehen, wenn sie Standardsoftwarelizenzen von den Marktführern erwerben. Sie unterstellen diesen Konzernen ordnungsgemäßes Handeln und Fairness, sie vertrauen den Aussagen ihrer Repräsentanten. Letztlich ist aber zu beobachten, dass jeder Verkäufer am Erfolg seiner Akquise partizipiert und so die Transparenz naturgemäß nicht im Vordergrund steht. Die wichtigsten Risiken sind:

1. **Eignung der Software zur Lösung einer betriebswirtschaftlichen Anforderung**
Ein unbestreitbares Dilemma heutiger Unternehmens(un)kultur ist der Zeitdruck, mit dem eine

Lösung herbei soll, wenn erst mal ein Problem erkannt wurde.

2. **Nachhaltigkeit der Lizenzrechte**
Noch immer ist der Kauf von Lizenzrechten finanziell attraktiv gegenüber Miet- oder Subskriptionsmodellen. Kritisch ist diese Langlebigkeit allerdings aus Sicht des technischen Fortschritts, der die Anbieter dazu zwingt, gelegentlich die technische Plattform zu wechseln.
3. **Ungeplante Ausgaben aufgrund unkontrollierter Lizenzverteilung**
Die Verteilung von Lizenzen sollte aufgrund der Regelungen des Lizenzgebers erfolgen, die aber komplex und gelegentlich auch unvollständig dokumentiert sind. Umfragen zeigen, dass viele Unternehmen ihre eigenen Möglichkeiten zur ordnungsgemäßen Umsetzung von Lizenzregeln pessimistisch einschätzen.
4. **Beeinträchtigung der Entscheidungsfreiheit durch Lock-In-Effekt**
Beispiele für Marktbeherrschung sind Microsoft mit ihrer Dominanz für professionelle Personalcomputer, Oracle im Bereich der Datenbanktechnologie oder SAP für betriebswirtschaftliche Anwendungen unter dem Label ERP. Die Entscheidung für einen dieser Vendoren ist nur unter erheblichem Aufwand zu revidieren.

Das Ziel ist klar umrissen: Es gilt die gewünschten Softwarelizenzen rechtzeitig in ausreichender Menge zu einem möglichst niedrigen Preis zu beschaffen. Dabei soll eine flexible Administration, Nutzung und Eignung zugesichert werden.



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



Günstig oder teuer?

Aufgrund der vereinbarten Verschwiegenheit der einzelnen Lizenzbestellung lässt sich über die Angemessenheit eines Lizenzpreises nicht öffentlich spekulieren. Um also festzustellen, ob man einen marktüblichen Preis für seine Lizenzen bezahlt, ist man auf Informationen von Dritten angewiesen. In der Regel sind dies Beratungsunternehmen oder Analystenhäuser, die schon immer mehr oder minder genau die Preiswürdigkeit eines Softwareangebots im Rahmen ihrer Kenntnisse bewertet haben, durch einen Vertragsbenchmark. Seit Kurzem besteht die Möglichkeit, Vertragsbenchmarks auch über das Internet zu beziehen. So bietet beispielsweise der Service Quick-Benchmark für Oracle und SAP regions- und branchenspezifische Studien über die Rabattbandbreiten zum Fixpreis. Vordergründig ist die genaue Deckung eines Lizenzbedarfs das Ziel eines Abschlusses. Oftmals sind aber die Bedarfe den Abschlüssen schon vorgelaufen, decken also überzählig genutzte Lizenzen ab. Um den teilweise strengen Compliance-Regeln der Vendoren zu genügen, ist also in gewissem Umfang immer ein bestimmter Bedarf auch vorausschauend einzukaufen. Bei der ersten Lizenzierung von Software eines neuen Vendors oder einer seiner neuen Produktlinien sind besondere Bedingungen zu beachten: Zum einen ist der Bedarf mangels Erfahrungswerten nicht sicher vorab festzulegen, zum anderen steht eine neue Produktlinie in stärkerer Konkurrenz mit anderen Produkten und Vendoren und eröffnet so einen viel größeren Verhandlungsspielraum. Das Preisniveau lässt dann Spannweiten erkennen, die durch unterschiedliche Auftragsvolumina und Benchmarks ausgelotet werden sollten.

Der richtige Zeitpunkt

Vendoren ticken in Quartalen. So jedenfalls verhalten sich ihre Verkäufer in der Argumentation beim Kunden: Sonderkonditionen werden drei Wochen vor Quartalsende präsentiert, wenn sich der Kunde nicht schon nahe einem aussichtsreichen Abschluss befindet. Noch prägnanter ist dieses Verhalten zum Ende eines Geschäftsjahres, um Management und Aktionäre gnädig zu stimmen. Die bisherige Praxis des Lizenzkaufs ist von Personen bestimmt, die sich auf ihre Erfahrungen stützen und das eigene Erfolgsrezept verfolgen. Will man die Vorteile der geschilderten Optimierung umsetzen, ist es wichtig, diese Individuen im Einkauf mitzunehmen, sie nach ihrer Meinung zu fragen und die Transparenz zu ihrer eigenen Sache zu machen. Tools sollen nicht einengen, sondern die Kreativität fördern.



Oftmals sind schon einige bewährte Methoden im Einsatz, insbesondere im unmittelbaren Arbeitsumfeld und in der Kommunikation. Internetbasierte Tools sollten daraufhin evaluiert werden, ob sie leicht zu adoptieren, zu deaktivieren und zu ersetzen sind, um nicht neue Abhängigkeiten einzugehen. Um all dies effektiv umzusetzen, ist systematisches Feedback unerlässlich. Damit entsteht eine implizite Kontrolle über die effiziente Nutzung neuartiger Prozesse und der neuen Transparenz, die auf fundierter Einkaufsinformation basiert.

www.doctor-license.com



Das vollständige White Paper erhalten Sie unter www.doctor-license.com/blog.



Vor der Gründung von Doctor-License arbeitete Peter Wesche über acht Jahre bei Gartner als Lead-Analyst für SAP Licensing. Davor war er 16 Jahre lang in diversen Führungspositionen in der Entwicklung und im Marketing bei SAP AG, Walldorf, tätig.

„Sie werden bezahlt, um zu drücken, und Sie müssen drücken, um bezahlt zu werden“, heißt es in Charles Dickens „Kleine Dorrit“. Das erinnert im wirklichen Leben an die großen Softwareanbieter, und es sind die CIOs, die bezahlen. Software-Audits kosten unter Umständen Millionen-Dollar-Beträge, berichtet Clint Boulton vom CIO Journal. Und seit Dezember 2012 geben Microsoft-Kunden noch mehr für solche Softwarelizenzen aus, die Nutzungsgebühren nach Anzahl der zugreifenden Nutzer berechnen, schreibt ZDNets langgediente Microsoft-Expertin Mary Jo Foley. „Wir glauben an Flexibilität und freie Wahl, die es unseren Kunden erlaubt, ihre Lizenzbedürfnisse zu optimieren“, sagte Carlos Cruz, Microsofts Generalmanager für weltweite Lizenzierung und Preisfindung, in einer Stellungnahme zu einem Artikel im CIO Journal. Welch freie Wahl! Forrester Research Analyst Mark Bartrick schreibt, Microsofts Lizenzregel sei frustrierend für CIOs, denen Software Compliance

am Herzen liege. Ach ja, Compliance. Als wenn Kunden mit Straffälligen gleichzusetzen sind, die sich regelmäßig bei ihrem Bewährungshelfer melden müssen, unterziehen die meisten großen Softwarekonzerne ihre Kunden Software-Audits. Einer jüngeren Erhebung zufolge unterzog Microsoft seine Kunden fast mit der doppelten Wahrscheinlichkeit einem Audit wie Oracle – diese zwei Firmen waren in dieser Strafmaßnahme am aktivsten, geht aus dem Bericht von IDC im Auftrag von Flexera hervor. IDC-Analyst Amy Konary zufolge können Firmen, die Millionen Dollar auf Lizenzen aufwenden, jährlich Compliance-Probleme von Mehrmillionenschwere widerfahren. SAP-Anwender sind da nicht minder betroffen. Die vielen Fragen bezüglich der Verlässlichkeit des LAW brachte kürzlich ein DSAG-Experte auf den Punkt: „Die Reports sind für ein verlässliches Self-Audit nicht ziel führend, weil zu lückenhaft und nicht dokumentiert.“



Magazin. Kongress. Web.

automotiveIT Kongress

Wichtigster IT-Gipfel der Automobilindustrie

07. März 2013 . CeBIT Hannover

- Das „Klassentreffen“ der Top-Entscheider
- Größter Kongress der CeBIT
- Wichtigster IT-Gipfel der Automobilindustrie



Lutz Meschke,
Finanzvorstand



Dr. Sven Lorenz,
CIO



Matthias Ulbrich,
CIO



Dr. Michael Gorriz,
CIO



Philipp Schiemer,
Leiter Marketing
Mercedes-Benz
PKW



Lars Thomsen,
Chief Futurist
und Gründer



Joachim Klink,
Director Global
Automotive &
Aerospace Industry
Architect



Christian
Mezler-Andelberg,
CIO



Dr. Hagen Radowski,
Partner



Klaus Holzhauser,
Senior Vice President
– IT Services Markets



Luz G. Mauch,
Senior Vice
President
Automotive



Anmelden unter: www.automotiveIT.eu/automotiveDAY

Silber-Sponsoren:



Bronze-Sponsoren:



Kommentar

Am Markt ist noch Platz

Stammdaten spielen in vielen Unternehmensbereichen eine wesentliche Rolle. Nur verlässliche Daten bilden die Basis für die optimale Unterstützung von Prozessen, für fundierte Unternehmensentscheidungen und für eine effiziente Konzernsteuerung.

Ein Kommentar von Monika Pürsing, CEO, zetVisions

Das oberste Ziel bei der Einführung einer Software für das zentrale Stammdatenmanagement ist die Steigerung der Datenqualität und -aktualität. Auch die Gestaltung effizienter Unternehmensprozesse und die Reduzierung von Abstimmungsaufwänden gehen damit einher. Daraus leitet sich ab, dass sich Stammdatenmanagement nicht auf ERP-Systeme beschränkt, sondern auch andere Systeme wie Finanzreporting und Konsolidierung konzernweit betrifft. Ein ERP-System als ein führendes System für Stammdaten zu definieren, ist nur die halbe Miete innerhalb einer konzernweiten Master-Data-Management-Initiative (MDM). Selten sind alle wichtigen Attribute, die andere Empfängersysteme benötigen, auch im ERP geführt. Meist können sie dort auch nicht gepflegt oder verteilt werden. Zudem fehlt bei der Pflege innerhalb eines ERP-Systems der Data-Governance-Ansatz, also die Änderung von Stammdaten nach einheitlichen Prozessen mit klaren Verantwortlichkeiten und der entsprechenden Transparenz mit Workflow und Freigaben. Die Folge ist: Die höchste Integration bringt ein zentrales Stammdatenmanagementsystem, das sowohl das Datenmodell von klassischen ERP-Systemen enthält als auch Erweiterung für andere Empfängersysteme zulässt. Die Datenpflege erfolgt dabei verteilt prozessunterstützt. Die Distribution der Daten an diverse Anwendungen beziehungsweise Empfängersysteme mit unterschiedlichen Technologien findet kontrolliert statt.

NetWeaver MDM deckt hiervon einige Punkte ab. Für eine heterogene Systemlandschaft und die Verteilung von Daten mit unterschiedlichen Datenstrukturen an verschiedene Empfängersysteme ist NetWeaver MDM prinzipiell gut geeignet und bei Weitem besser als eine reine ERP-Lösung. Fehlende Funktionen wie eine freie Validierungsdefinition sollen durch den Einsatz ergänzender Tools bereitgestellt werden. NetWeaver MDM ist aber eher auf die zentrale Pflege der Stammdaten ausgelegt. Die Lösung punktet daher auch eher im Bereich der Datenkonsolidierung und Verteilung als in der einfachen Bedienung oder Erweiterbarkeit.

Hier setzt die neue SAP-basierte Standardlösung zetVisions SPoT an: Das Konzept lautet einfache Bedienung, Anpassung, Erweiterbarkeit und Auswertbarkeit durch den Benutzer. Sowohl das Datenmodell, die Requests (Prozesse) als auch die Benutzeroberfläche können vom Kunden selbst mit einfachen Mitteln schnell definiert oder erweitert werden. Sogar Validierungen können je nach Datenmodell von zentralen Benutzern einfach direkt über die Weboberfläche definiert werden. Das umfangreiche Ad-hoc-Reporting rundet das Konzept ab, die Erstellung von Abfragen erlernen die Benutzer in kurzer Zeit.

Flexibilität im Hinblick auf die Datenverteilung und die Empfängersysteme ist ein weiterer wichtiger Bestandteil eines guten Stammdatenmanagementsystems. zetVisions



Monika Pürsing ist seit 1. Januar 2011 Chief Executive Officer der zetVisions AG in Heidelberg und seit 2010 im Vorstand des Unternehmens tätig. Bereits seit März 2006 war sie Leiterin des Produktmanagements und hat die Ausrichtung von zetVisions maßgeblich mitgeprägt.

SPoT bietet hier die Möglichkeit, die Strukturen für die Datenverteilung passend für die Empfängersysteme zu definieren und die Verteilungsmechanismen entsprechend zu wählen. Klassische Finanzstammdaten werden bereits als Datenmodell für die Pflege als auch die Verteilung mit passenden Technologien (ALE/IDoc) zur Verfügung gestellt. Weitere Medien können XML, CSV, WebServices oder klassische SAP-Mechanismen sein wie auch RFC oder BAPI. Selbstverständlich lassen sich Daten auch an SAP PI (Process Integration) zur Verfügung übergeben. Durch klar definierte Verantwortlichkeiten mit Blick auf die Dateneingabe sowie -freigabe im Zusammenspiel mit kontrollierten Prozessen für die Stammdateneingabe unterstützt die Lösung unternehmenseigene Data-Governance-Aspekte. Mithilfe von

Belegen wird innerhalb eines Prozesses (Request) dokumentiert, welcher Nutzer beziehungsweise welche Nutzergruppe welche Daten eingegeben und wer diese Daten auf Basis welcher Informationen letztendlich freigegeben hat. Eine hohe Transparenz wird durch die vollständige Dokumentation von Stammdatenänderungen bei gleichzeitiger Revisionssicherheit gewährleistet, was der Compliance dient. Gleiches gilt auch für eine umfangreiche Änderungshistorie bis auf Feldebene. Ein Single Point of Truth lässt sich somit für jegliche Arten von Stammdaten komfortabel und einfach realisieren.

Fazit

Stammdatenmanagement hilft Effizienzpotenziale zu heben sowie Kosteneinsparungen zu generieren. Ein Thema, das für jedes Unternehmen relevant ist. Eine entsprechende IT-Lösung kann hier unterstützen. Das Marktforschungshaus Gartner sieht den Markt für Stammdatenmanagementsysteme als Wachstumsmarkt mit großem Potenzial. Insofern ist noch ausreichend Platz für eine Lösung wie zetVisions SPoT.

www.zetvisions.de

zetVisions und Barc laden ein zum Fachkongress „Raus aus dem Datenschlingel – Steigern Sie Datenqualität und Prozesseffizienz“ am 21. März 2013, Frankfurt am Main. Weitere Information: www.zetvisions.de/Fachkongress2013

BlueSystemCopy: Automationstools entwickeln sich rasant weiter

Standardprozess System Copying



Immer mehr SAP-Anwender verankern das Erstellen von SAP-Systemkopien als wichtigen Prozess innerhalb der IT, vor allem innerhalb der SAP-Basis, sagt Marcus Bogenstätter, CTO bei Empirius. Der Leistungsumfang von Automationstools für das System Copying entwickelt sich forciert weiter.

Führungspersonen aus dem SAP-Basisbereich sind immer wieder mit folgendem Problem konfrontiert: Aus einem Fachbereich kommt die Anfrage, ob man nicht morgen eine SAP-Systemkopie für eine wichtige Schulung bereitstellen könnte. „Nein“, lautet dann die Antwort. „Das dauert mindestens drei bis vier Tage.“ Pech gehabt. Dieses „Korbgeben“ nimmt in der SAP-Community allerdings allmählich ab. Und zwar deshalb, weil sich Systemsoftwarepakete etablieren, die das Erstellen von SAP-Systemkopien automatisiert unterstützen und bislang angewandte Standardverfahren mit zig manuellen Tätigkeiten ersetzen. Dank ihnen ist es nun möglich, praktisch auf Knopfdruck solche Systemduplizierungen zu erzeugen, und das in kurzer Zeit. Das heißt, die Zeitdauer für die Erstellung einer SAP-Systemkopie – sei es für Schulungs- oder Testzwecke – implodiert regelrecht. Anstatt Tage sind nur noch Stunden für das Systemkopieren notwendig. Doch nicht nur das. Zeitersparnisse bedeuten auch Geldersparnisse. Obendrein laufen diese Prozesse unter Verwendung derlei Automationstools standardisiert und in einer höheren Qualität ab.

50 und mehr Systemkopien im Jahr

Den steigenden Nutzungsgrad von Softwaretools zur Erstellung von Systemkopien bestätigt Marcus Bogenstätter, CTO bei Empirius, Hersteller und Anbieter von System-Copying-Automationssoftware: „Wir stellen eine steigende Nachfrage nach unseren Automationslösungen fest. Hat sich ein SAP-Kunde für BlueSystemCopy beziehungsweise BlueClone entschieden und implementiert, steigt deren Verwendung rapide an. Ein Hauptgrund für den Einsatz solcher Automationslösungen sind die Effizienzvorteile. Zum anderen wollen die Unternehmungen aber auch die Erstellung von Systemkopien als planbaren und standardisierten Prozess verankern.“ Vor allem Letzteres wird für die SAP-Basisabteilungen immer bedeutsamer. Denn in größeren Firmen ist die Anzahl der zu erstellenden Systemkopien vor allem in den vergangenen zwei, drei Jahren



Marcus Bogenstätter ist CTO bei Empirius.

überdurchschnittlich gestiegen. 50 bis 60 Systemkopien müssen beispielsweise derzeit bei größeren SAP-Anwendern pro Jahr erzeugt werden. Doch nicht nur dort. Auch im breiten Mittelstand steigt die Notwendigkeit für ein System Copying auf der Basis von leistungsstarken Automationstools. Ohne derartige – gepaart mit eingeschwungenen und standardisierten Prozessen – lassen sich die Anforderungen der Fachabteilungen an die SAP-Basis inklusive des selbst auferlegten Credos, nämlich als kooperativer Serviceerbringer zu agieren, heutzutage nur schwer oder mitunter gar nicht erfüllen.

Kontinuierliche Weiterentwicklungen

Die Tools zum Erstellen von SAP-Systemkopien entwickeln sich ständig weiter, sowohl in technologischer als auch in funktionaler Hinsicht. „Natürlich muss man bei Weiterentwicklungen verstärkt die Systemtechnik, aber auch die Anwendungen im Blick haben“, führt Marcus Bogenstätter aus. Seit Ende Februar steht beispielsweise BlueSystemCopy von Empirius in der neuen Version 7.2 zur Verfügung. Bei dieser Version standen vor allem zwei Neuerungen im Mittelpunkt. Zum einen können weitere Microsoft SQL

Server Features zum Erstellen von Systemkopien genutzt werden, zum anderen die native Einbindung der sogenannten BDLs. Und ein Major Release (Version 8.0) ist für das zweite oder dritte Quartal geplant, das mit erweiterten Security Features aufwartet. Nicht ganz unerhebliche Entwicklungsressourcen hat Empirius in die Datenanonymisierung gesteckt, deren Stellenwert mit der steigenden Zahl an Systemkopien ins Blickfeld der Anwenderunternehmen gerückt ist. Schließlich handelt es sich bei einer SAP-Systemkopie um reale Daten. Man denke beispielsweise an mögliche Auswirkungen, wenn für einen Mitarbeiter bei der Nutzung eines Schulungssystems ersichtlich ist, was ein oder mehrere Kollegen einer benachbarten Abteilung verdienen. Auch wird seit Kurzem eine Automationssoftware (mit der internen Bezeichnung BlueAnon) bereitgestellt. Diese ist entweder integriert in BlueSystemCopy oder eine Standalone-Komponente und deckt den gesamten Anwendungsbereich Datenanonymisierung (Anon für Anonymisierung) ab. Entwickelt wurde dieses Tool zusammen mit FIS Informationssysteme und Consulting, die umfangreiche Expertise bei der Datenanonymisierung im HR-Umfeld vorweisen kann. Wie Empirius-CTO Bogenstätter erklärt, „ist es damit möglich, dass eine erstellte SAP-Systemkopie zugleich bedarfsgerechte anonymisierte Daten beinhaltet. Wobei der gesamte Prozess darauf ausgelegt ist, einen möglichst hohen Automatisierungsgrad bei möglichst optimaler Performance zu erzielen“.

Bislang unterstützt Empirius mit seinen Lösungen die SAP-Datenbanken Oracle, DB2, Microsoft SQL Server sowie Max DB. Dass vom Softwareautomationsspezialisten auch Hana und Sybase ASE unterstützt werden, ist nach Unternehmensangaben bereits ausgemachte Sache.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115

EMPIRIUS
The simple solution company



Interaktive PDF-Formulare vereinfachen Geschäftsprozesse und ersetzen den papiergebundenen Workflow



© Quang Ho+Kostsov, Shutterstock.com

Wenn der Postmann nie klingelt

Wenn Frau M. auf ihren Posteingang schaut, bemerkt man deutlich die Freude in ihrem Gesicht. Statt täglich die Informationen aus Dutzenden von per Brief eingegangenen Formularen in das hauseigene SAP-System einzugeben, hat sie jetzt genügend Zeit, um sich um die Konfliktfälle zu kümmern.

Von Thomas Szücs, Senior Solution Architect, cbs

Verantwortlich für die Freude der Mitarbeiterin ist ein Kürzel mit fünf Buchstaben: SIFbA. Ausgeschrieben bedeutet es SAP Interactive Forms by Adobe und ist die wohl nachgefragteste Technologie zur Automatisierung von externen Workflows, die SAP derzeit im Portfolio hat. Die Technologie selbst ist schon einige Jahre alt, doch viele Kunden entdecken sie erst heute für sich. Entstanden ist sie aus der Partnerschaft zwischen Adobe und SAP. Ziel war es, formularbasierte Geschäftsprozesse auf eine neue Lösungsebene zu heben. Interaktive elektronische Formulare sollen die Dauer, den Bearbeitungsaufwand und die Kosten, welche papierbasierte Abwicklungen verursachen, senken. Die Fehleranfälligkeit von manuellen und durch Medienbrüche gekennzeichneten Arbeitsschritten soll durch eine integrierte Lösung reduziert werden. Der Prozess des Informationsaustauschs mit Geschäftspartnern soll vereinfacht und automatisiert werden. Der besondere Kniff der interaktiven Formularlösung besteht darin, Anwender

mit dem SAP-System in Kontakt zu bringen, ohne dass diesen dort ein direkter Zugriff eingeräumt werden muss. Folglich eignet sich diese Technologie hervorragend dazu, große Mengen an Kunden und Lieferanten sowie Außendienstmitarbeiter an das System anzubinden. Der Vorteil ist offensichtlich: Wo Sachbearbeiter früher Briefe aufwändig bearbeiten mussten, können die Anwender jetzt selbst tätig werden.

Wie funktioniert das Ganze?

Kernstück ist ein PDF-basiertes interaktives Formular – sprich eine PDF-Datei, in die Eingaben gemacht werden können. Genauso wie in einem herkömmlichen Papierformular gibt es dort Felder, in die Anwender Werte eintragen können. Der Zusatznutzen des PDF-basierten Formulars besteht gegenüber dem Papierformular in der Vermeidung

Beispiele für den Einsatz von SAP Interactive Forms by Adobe sind:

Ein gutes Beispiel für den sinnvollen Einsatz von SAP Interactive Forms by Adobe ist die Verarbeitung von Lieferantenerklärungen in SAP GTS. Wo früher viele Papierformulare manuell ins System übernommen werden mussten, geschieht dies nun vollautomatisch. Ein anderes Beispiel ist die Anbindung von Monteuren im nationalen sowie internationalen Außendienst. Die Monteure erfassen dabei ihre Zeiten auf einem elektronischen Formular, welches parallel vom Kunden in Papierform unterschrieben wird. Die Mitarbeiter erhalten dadurch Spesen schneller erstattet und haben auf ihrem Gehaltszettel eine Referenz zu ihrer Abrechnung. Die Durchlaufzeit des Prozesses verkürzt sich.

des Medienbruchs sowie in der Interaktivität. So können vom Anwender eingegebene Daten automatisch aus dem Formular extrahiert und weiterverarbeitet werden. Das reduziert mögliche Datenübernahmefehler erheblich. Zusätzlich gibt es nicht nur einfach ausfüllbare Felder, sondern Eingaben können sofort geprüft und der Anwender zur Korrektur aufgefordert werden. Auch lassen sich kontextbezogen andere Felder ein- und ausblenden, sodass auch auf diese Weise Fehleingaben vermieden werden können. Was man nicht sehen kann, muss man auch nicht ausfüllen. Die PDF-Datei kann im Adobe Reader geöffnet und ausgefüllt werden. Dieses Programm ist für sehr viele Betriebssysteme und Plattformen verfügbar. Zudem ist es kostenlos und weit verbreitet – eine ideale Ausgangslage, um Kunden im Consumer-Szenario anzubinden. Auch im Unternehmensbereich hat Adobe einen guten Stand. Der Adobe Reader befindet sich auch dort auf nahezu allen Rechnern. Dadurch lässt sich über diese Plattform hervorragend mit Geschäftskunden und Lieferanten zusammenarbeiten. Die Zusammenarbeit erfolgt dabei in der Regel per E-Mail.

Auch das SAP-System kann E-Mails aus Anwendungen heraus erzeugen, eingehende E-Mails empfangen und verarbeiten. Daher ist es nur logisch, PDF-basierte interaktive Formulare mit der E-Mail als Kommunikationsmedium zu verbinden. Die cbs Corporate Business Solutions Unternehmensberatung hat hierfür ein eigenes Framework entwickelt, welches in der Lage ist, den Ausgangsprozess sowie die Eingangsverarbeitung flexibel zu unterstützen.

Der Ausgangsprozess

Der Ausgangsprozess ist optional, aber in vielen Szenarien sinnvoll. Er besteht darin, aus einer SAP-Transaktion heraus ein PDF-basiertes interaktives Formular zu erzeugen und es automatisch per E-Mail an den richtigen

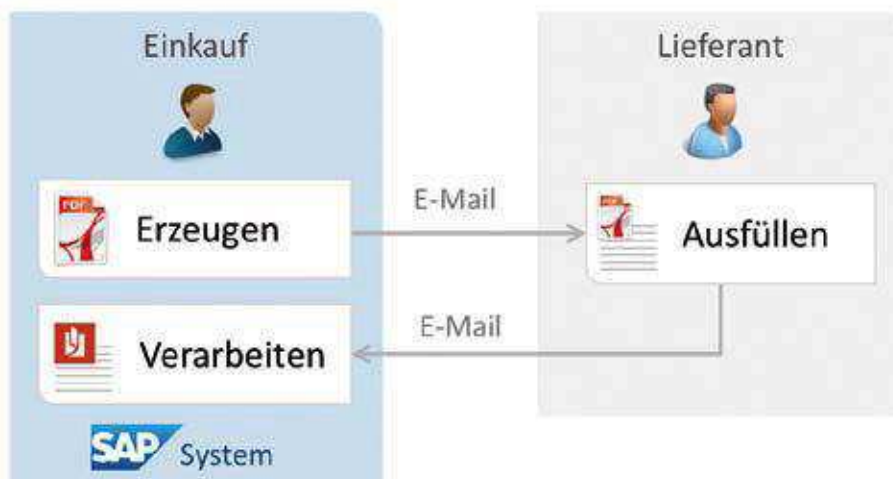
Adressaten zu verschicken, zum Beispiel an einen Lieferanten. Das Formular kann dann mit den passenden Daten vorausgefüllt werden, beispielsweise mit einer Liste aller Materialien, für die eine Lieferantenerklärung abgegeben werden soll. Das spart auch dem Lieferanten Zeit beim Ausfüllen und erhöht die Akzeptanz für die Einführung eines elektronischen Formulars. Die andere Variante ist, einmalig ein leeres Formular zu erzeugen. Dieses Formular wird anschließend von einer Gruppe von Personen über einen längeren Zeitraum hinweg benutzt. Dieses Vorgehen eignet sich zum Beispiel für die Erfassung von Reisetätigkeiten oder Abwesenheiten. Die PDF-Datei wird zentral im Intranet zur Verfügung gestellt oder gleich auf alle Rechner verteilt. Sie ist dann immer vorhanden und kann bei Bedarf ausgefüllt werden. Im nächsten Schritt füllt der Anwender das Formular aus. Dies geschieht bequem im Adobe Reader. Dort können der Datei auch Anlagen hinzugefügt werden. So könnte ein Monteur auf diesem Weg mittels Digitalfotos dokumentieren, ob ein Garantiefall vorliegt. Die Fotos sowie die Daten aus dem Formular wären somit Teil einer einzigen Datei. E-Mails mit vielen Anhängen, die separat abgespeichert werden müssen, sind passé. Der Versand des ausgefüllten Formulars als PDF-Datei muss nicht manuell über das E-Mail-Programm erfolgen. Der Adobe Reader bietet hier eine hervorragende Integration in die gängigen E-Mail-Programme an. Ein Kopfdruck genügt und es wird eine E-Mail mit der PDF-Datei als Anlage erzeugt, bei der der Anwender nur noch auf den Senden-Knopf drücken muss. Auch die Empfänger-Adresse kann vorgelegt werden. Eine dynamische Ermittlung der Empfänger-Adresse ist ebenfalls möglich. Vor dem Abschicken des Formulars müssen natürlich noch die Eingaben des Anwenders geprüft werden. Hierbei sind Typprüfungen (Zahlen), Musterprüfungen (Postleitzahl), semantische Prüfungen (richtige Postleitzahl) sowie kontextbezogene

Prüfungen (richtige Postleitzahl zum Land) möglich. Auch kann die Auswahlmöglichkeit von Werten in einem Feld (auch kontextabhängig) begrenzt werden. Fehleingaben von Anwendern und somit teure Nachfragen von Sachbearbeitern werden vermieden. Allerdings macht nicht jede Prüfung Sinn. Hier gilt es zwischen Faktoren abzuwägen und zu entscheiden, was bereits im Formular und was erst später im SAP-System geprüft werden soll. Auch ist zu beachten, ob das Formular ausgedruckt und mit einem Stift unterschrieben werden soll. Nicht in allen Ländern ist eine elektronisch getätigte Unterschrift rechtlich gültig. In Deutschland ist dies bei Verwendung einer sogenannten qualifizierten elektronischen Signatur der Fall. Doch selbst wenn auf Papier unterschrieben wird, garantiert die elektronische Datenübermittlung eine schnellere Bearbeitung als der herkömmliche Postweg und weniger Fehler bei der Übernahme der Daten in das SAP-System.

Die Eingangsverarbeitung

Sobald die E-Mail das SAP-System erreicht, beginnt die Eingangsverarbeitung. Je nach den fachlichen Anforderungen des konkreten Szenarios sind mehrere Abläufe denkbar. Der einfachste Fall ist die automatische Verarbeitung sowie die Benachrichtigung eines Sachbearbeiters im Fehlerfall. In der komplexesten Ausbaustufe werden die ankommenden Formulare in einen Arbeitsvorrat gestellt, der per Workflow abgearbeitet wird. Selbst komplexe Genehmigungsprozesse sowie die Nachbearbeitung im Falle von unvollständigen Daten sowie das Ergänzen weiterer Daten lassen sich so abbilden. SAP Interactive Forms by Adobe lässt sich ebenfalls in reinen Druckszenarien einsetzen. Mit jedem ERP Enhancement Package liefert die SAP Templates für Standardprozesse aus. Dadurch wird eine Umstellung von SAPScript oder Smartforms auf SIFBA möglich.

www.cbs-consulting.com



So einfach kann's gehen: Ein PDF-basiertes Formular erzeugen, ausfüllen und verarbeiten. Das war's.



Thomas Szücs ist Senior Solution Architect sowie Competence Center Manager im Bereich Business Application Technology bei cbs Corporate Business Solutions Unternehmensberatung.

Zuvor arbeitete er zehn Jahre in der SAP-Produktentwicklung in den Bereichen SD, CRM und NetWeaver. Er ist Co-Autor des bei Galileo Press erschienenen Buches „SAP Interactive Forms by Adobe“.

SAP unterstützt Hana auf virtualisierter VMware-Infrastruktur für Test- und Development-Systeme

Zukunftssicher

Eine aktuelle Umfrage von Raad Research bestätigt: Die SAP-Virtualisierung hat sich inzwischen zum Standard für SAP-Infrastrukturen entwickelt. Voraussetzung für das softwarebasierte Rechenzentrum ist die hundertprozentige Virtualisierung der SAP-Landschaft.

Von Christoph Reisbeck, Senior Manager SAP Market Development, VMware

© Chaikovskiy Igor, Shutterstock.com

In immer stärkerem Maße wird die Agilität und Flexibilität der IT-Landschaft zum Wettbewerbsvorteil für das Kerngeschäft eines Unternehmens. Die Fähigkeit, auf Geschäftsveränderungen schnell reagieren zu können, resultiert aus der Möglichkeit, in der IT darauf vorbereitet zu sein. Zur Überraschung vieler hat SAP im November 2012 auf der Sapphire in Madrid die sofortige Unterstützung von Hana auf virtualisierter VMware-Infrastruktur für Test- und Development-Systeme angekündigt. Das verdeutlicht die Entwicklung der Virtualisierungstechnologie. Darüber hinaus zeigt das Ergebnis der 2012 durchgeführten 9. Investitionsstudie der DSAG, dass weiterhin in die IT investiert wird. Der Investitionsschwerpunkt liegt mit 71 Prozent deutlich auf Virtualisierung.

Gute Gründe für Virtualisierung von SAP-Landschaften

Bessere Verfügbarkeit: Virtualisierung verfügt über ein enormes Potenzial und bringt viele Vorteile bezüglich Verfügbarkeit von SAP-Systemen. Clustering auf Anwendungsebene ist zwar die vorherrschende Lösung für die meisten SAP-Implementierungen, aber eine Virtualisierung kann mit Option zur Begrenzung geplanter und ungeplanter Ausfallzeiten die Verfügbarkeit von SAP-Landschaften insgesamt verbessern. Die zum Beispiel in VMware vSphere enthaltenen Funktionen erfüllen oftmals bereits die Verfügbarkeitsanforderungen vieler Unternehmen und machen damit herkömmliche Clustering-Ansätze überflüssig. Wird dennoch ein höheres Maß an Verfügbarkeit einer Applikation benötigt, kann das Clustering auf Anwendungsebene

mit den Möglichkeiten und Funktionen zur Hochverfügbarkeit kombiniert werden. Dadurch erreicht man eine flexible Umgebung mit Failover- und Recovery-Optionen auf Hardware- und Anwendungsebene gemäß den tatsächlichen Anforderungen des Unternehmens. Zum Beispiel kann durch die Integration der Linux High Availability Extension in VMware vSphere ein kompletter Cluster-Service im laufenden Betrieb auf einen zweiten Knoten geschwenkt werden. Mithilfe von Zusatzprodukten wie Application HA von Symantec lassen sich Ausfälle in der SAP-Applikation erkennen und automatisch oder manuell beheben. Durch die Virtualisierung kann ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis für die Verfügbarkeit der jeweiligen Applikation erreicht werden.

Höhere Service-Qualität: Eine große Herausforderung für IT-Manager ist die Einhaltung von Service-Levels. Neue Möglichkeiten helfen, proaktiv Kapazität und Leistung im geforderten Maße bereitzustellen und messbar zu machen, um die Auslastung im softwarebasierten Rechenzentrum dynamisch zu steuern und bei Leistungsabfällen entgegenzuwirken (US-Cyber-Day, Weihnachtsgeschäft). Industriestandards und Vorgaben zur Compliance lassen sich einfach und effizient vordefinieren und im laufenden Betrieb durch Profileinstellungen erzwingen. Leistungsvorgaben können zum Beispiel durch Bandbreitengarantien

im Netzwerk durchgesetzt werden. Virtualisierung erleichtert durch die bessere Messbarkeit von Leistungs- und Kapazitätsdaten den Nachweis der korrekten Leistungserbringung und so die Verbesserung der Service-Qualität.

Schnellere Marktverfügbarkeit und Kostenreduktion: Verzögerungen bei schneller Einführung, Upgrades oder Erweiterung von SAP-Software können höhere Einführungskosten und Verlangsamung der Definition und Optimierung von Geschäftsprozessen verursachen. Mit Virtualisierungstechnologien wie Provisioning, Snapshots, Cloning, Templates und Automatisierung lassen sich Verbesserungen und Beschleunigung realisieren. Ebenso sind traditionelle silo-orientierte SAP-Landschaften mit ihren statischen, isolierten Anwendungsumgebungen und steigenden Betriebskosten



Christoph Reisbeck ist seit 2010 als Senior Manager, SAP Market Development, bei VMware tätig. Er ist für die deutschlandweite SAP-Marktentwicklung inklusive Partner-Management, Geschäftsentwicklung und Vertriebs-/Partner-Unterstützung verantwortlich.

nicht mehr zeitgemäß. Laut Forrester Research geben Unternehmen mittlerweile 70 Prozent ihrer IT-Budgets für die Wartung und Aktualisierung von Anwendungen aus und eben nicht für Innovationen zur optimalen Unterstützung der Geschäftsprozesse. Durch Virtualisierung kann die SAP-Infrastruktur ungefähr um den Faktor zehn im Vergleich zu physischen Landschaften konsolidiert werden. Eine nach der TCO-Methode der SAP durchgeführte Studie von VMS beschreibt die Einsparpotenziale für die sechs vorgegebenen Kostenkategorien.

Bessere Agilität: Neue Marktanforderungen kommen oftmals unverhofft und stellen signifikante Herausforderungen an den Status quo. Ein Beispiel ist die Deregulierung der Energiemärkte – Trennung des Geschäfts der Energieerzeugung vom Netzgeschäft. Virtualisierte SAP-Landschaften haben hier einen deutlichen Vorteil, da die aufzuteilenden SAP-Systeme, gesichert voneinander, in Mehrmandantenlandschaften auf derselben Infrastruktur betrieben werden können. Ein kostspieliger und zeitraubender Aufbau einer parallelen IT-Infrastruktur entfällt dadurch.

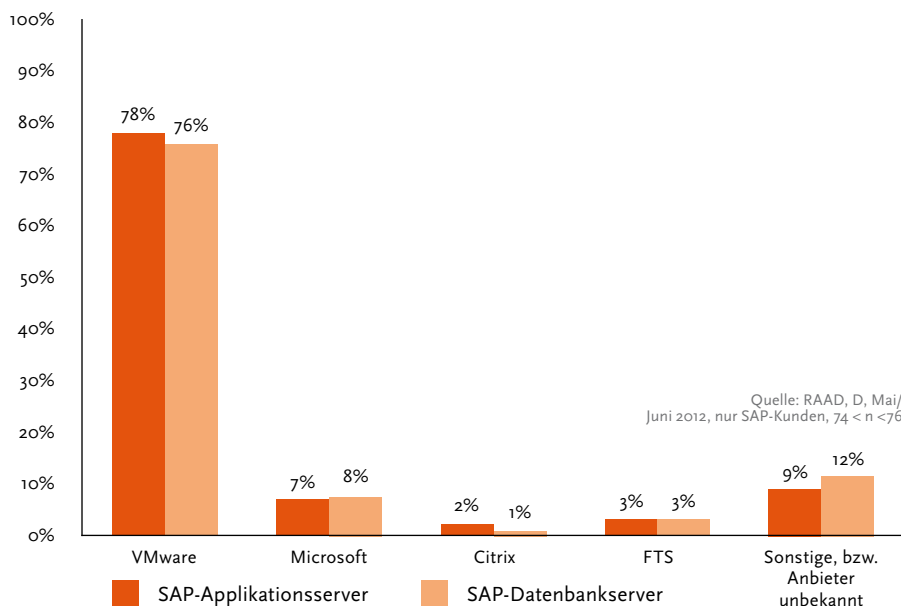
Der Ist-Zustand

Für die im Juni 2012 publizierte Research-Studie von Raad wurden 300 IT-Verantwortliche großer SAP-Bestandskunden in Deutschland zu ihren Infrastrukturlandschaften befragt. Demnach hat die Mehrheit der befragten Unternehmen bereits Erfahrungen mit der Virtualisierung von Servern für geschäftskritische SAP-Anwendungen/Datenbanken gemacht. 53 Prozent gaben an, bereits Teile der produktiven SAP-Umgebung auf virtualisierten Servern

einzusetzen. Daneben sind in der Regel auch weitere Bereiche wie Test- und Entwicklungsumgebung sowie andere Infrastrukturdienste wie Mail-Server virtualisiert. Der Anteil von VMware im Markt der x86-Virtualisierung von SAP-Systemen liegt nach dieser Befragung bei 78 Prozent.

Für die Entwicklung zur Standard-Infrastruktur-Plattform für SAP-Landschaften gibt es gute Gründe: Die generelle Support-Zusage der SAP für den produktiven Einsatz mit VMware wurde im Dezember 2007 erteilt. Seither ist VMware der einzige x86-Virtualisierungshersteller, der sowohl Windows- als auch Linux-Betriebssysteme im produktiven Einsatz unterstützt. Dies ist ein klarer Kundenvorteil, da SAP einige Module oder Subsysteme ausschließlich oder zuerst auf Linux oder auf Windows unterstützt. Eines der prominentesten Beispiele ist die In-memory-Technologie Hana, die ausschließlich auf Suse-Linux-Betriebssystem und x86-Prozessorarchitektur zur Verfügung steht. Zusätzlich sind alle von der SAP unterstützten Datenbanken für den produktiven Betrieb auf VMware freigegeben: Oracle, DB2, SQL Server, maxDB und Sybase. Seit der Sapphire im November 2012 in Madrid ist Hana für Test und Entwicklung auf zertifizierter Hana-Hardware freigegeben – ein wichtiger Meilenstein in Richtung hundertprozentige Virtualisierung von SAP-Landschaften jeder Größenordnung. Konkret gilt die Freigabe für VMware vSphere 5.1 mit SAP Hana SP5. Daraus ergeben sich folgende Vorteile:

- Provisionierung virtualisierter Test- und Entwicklungssysteme auf existierender Hana-Appliance-Infrastruktur ▶



Bei einer RAAD-Studie im Juni 2012 gaben 78 Prozent der Befragten an, von VMware Virtualisierungslösungen zu beziehen, allerdings nur am Markt der x86-Virtualisierung.

mobility

for SAP

Eine Lösung für
SAP® CRM, ERP, Workflow,
Inspection & Service und mehr...

für

BlackBerry



iOS

ANDROID

Mobiler Zugriff auf SAP®



- Mobiles SAP in 5 Tagen
- Flexibel mit ABAP anpassbar
- Keine Middleware (SUP) erforderlich

isec
powered by innovation

Partner

www.isec7.com
+49 40 3250760

software
made in germany



- Schnelle Verfügbarkeit von virtualisierter und standardisierter SAP-Software-Appliance
- Unterschiedlich große virtualisierte Hana-Datenbanken in derselben Hana-Appliance
- Vereinfachte Ressourcenzuteilung durch die virtuelle, sichere und komplett administrierbare Provisionierung von Hana-Test- und Entwicklungsumgebungen
- Die Zuteilung dedizierter CPU-Kerne für spezifische Hana-Datenbanken in derselben Appliance
- Standardisierung von Virtualisierung und Management für komplette SAP- und Non-SAP-Rechenzentren.

2011 führte die Aberdeen Group eine Umfrage unter 100 Unternehmen durch, die SAP im Einsatz haben. Man wollte herausfinden, ob und wie diese Unternehmen ihre SAP-Landschaft virtualisiert haben. Aus der Umfrage geht hervor, dass sich die Performance durch dynamisches Kapazitätsmanagement und Anwendungsmobilität deutlich steigern lässt. Die Gesamtleistung verbessert sich, wenn SAP auch während eventueller Bedarfsspitzen über die notwendigen Ressourcen verfügt. Wie in Tests und Benchmarks mit Hana SP5 auf VMware vSphere 5.1 nachgewiesen wurde, liegt der Performance-Overhead bei virtualisierten Hana-Instanzen bei unter zehn Prozent. Der exakte Wert hängt von der spezifischen Operation und den angewandten Daten ab, ist aber insgesamt so klein, dass dem Einsatz in virtuellen Umgebungen nichts im Wege steht. Unternehmen, die ihre SAP-Umgebung bereits virtualisiert haben, nennen als wichtigste Faktoren für einen positiven Return on Investment (ROI) die geringeren Anwendungsausfallzeiten aufgrund von Anwendungsmobilität sowie die verbesserte Disaster-Recovery und Server-Konsolidierung. Die Kosten durch SAP-Ausfälle erreichen schnell Tausende Euro pro Stunde. Wenn also durch Virtualisierung ein einziger Ausfall vermieden werden kann, haben sich die Kosten für die Umstellung unter Umständen bereits bezahlt gemacht. Weiteres Einsparpotenzial lässt sich durch die Automatisierung von standardisierten SAP-Infrastruktur-Prozessen zum Beispiel mithilfe von Templates, Snapshots und Cloning erzielen. Beispiele hierfür sind der System Repair und der System Refresh. Auch wird durch

die Virtualisierung der IT-Infrastruktur und den Aufbau eines softwarebasierten Rechenzentrums der Software-Lebenszyklus von dem der Hardware getrennt. Dies bedeutet ein hohes Maß an Unabhängigkeit. Sogenannte Building Blocks sind heute die IT-Architektureinheit, über deren Anzahl die IT-Infrastruktur skaliert wird und die Basis für die IT-Standardisierung bildet. Abhängigkeiten zwischen Software und Hardware sind damit weitgehend aufgelöst.

Der richtige Zeitpunkt

Viele Unternehmen, die die Virtualisierung ihrer SAP-Umgebung in Betracht ziehen, stellen sich nicht nur die Frage, ob, sondern auch wann sie virtualisieren sollen. Zwar ist jedes Unternehmen und jede Geschäfts- und IT-Anforderung anders, bestimmte Ereignisse stellen jedoch günstige Gelegenheiten für die Virtualisierung von SAP-Anwendungen dar:

Hardware-Erneuerung: Das Auslaufen von Leasingverträgen, das Ende der Abschreibungsperiode oder eine technologisch erforderliche Hardware-Erneuerung sind eine gute Gelegenheit, das gesamte Konzept der Infrastruktur-Anwendung zu überdenken und Virtualisierungstechnologien in Betracht zu ziehen.

Änderung der Daten-Plattform: Virtualisierung entwickelt sich zu einer Priorität von CIOs, die bestrebt sind, die Kosten für die Datenbankarchitektur ihrer Anwendungen zu senken. Hana treibt diesen Trend ebenfalls voran, um die Antwortzeiten bei komplexen Datenbankabfragen deutlich zu reduzieren und

damit existierende Geschäftsprozesse besser und leistungstärker zu unterstützen oder neue Geschäftsmodelle zu ermöglichen.

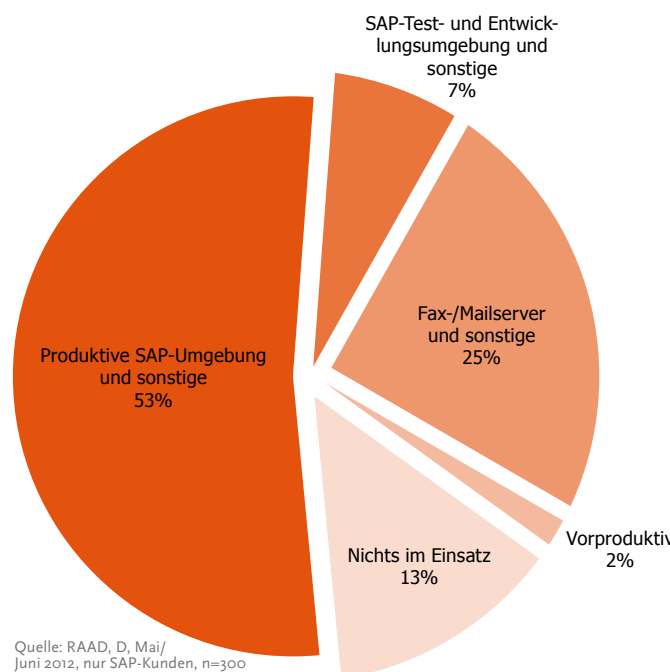
Neue SAP-Funktionalität: Die Implementierung neuer SAP-Umgebungen oder die Erweiterung bestehender SAP-Funktionen und Module bieten sich für eine Virtualisierung an. Diese gehen schneller voran, da die IT in der frühen Entwicklungsphase viele Anfragen für wiederholte Client-Kopien, Sandbox- und Testsysteme bearbeiten muss.

Upgrades: Mit Virtualisierung lassen sich SAP-Upgrade-Projekte beschleunigen. Die Kosten für die Einführung können reduziert werden, da Testsysteme schnell zur Verfügung gestellt, Testzwischenstände schnell gesichert und Testzyklen automatisiert werden können. Ein weiteres Beispiel ist, den Upgrade-Prozess nicht auf einem eventuell veralteten Test-System aufzusetzen, sondern mit einem Hot-Clone des aktuellen Produktivsystems zu beginnen. Damit ist das Ausgangssystem ein wesentlich aktuelleres und bekanntes. Der gesamte Prozess startet damit von einer qualitativ verbesserten Ausgangslage und kann durch das zyklische Anfertigen von Snapshots sicherer und schneller durchgeführt werden.

Disaster Recovery: Bei der Einführung oder dem Neudesign eines ausfallsicheren Rechenzentrums lassen sich mit Virtualisierungslösungen einfach Verbesserungen erzielen. Zum Beispiel durch die Möglichkeit, Disaster-Recovery-Szenarien zu testen, auch während des produktiven Betriebs. Anwender sind damit in der Lage, die entsprechende Prozessqualität sicherzustellen und die Zeit bis zum Wiederherstellen des Ausfallrechenzentrums zu bestimmen.

Fazit

Die Virtualisierung von SAP-Anwendungen hat sich heute als Standard für die Infrastruktur etabliert. Unternehmen können in der heutigen Geschäftswelt nur bestehen, wenn sie stabil, agil und innovativ sind, ständige Verfügbarkeit erreichen, mit geringem Risiko arbeiten und ihre Kosten unter Kontrolle halten. Die Virtualisierung von Hana bietet die nötige Zukunftssicherheit für jede SAP-Umgebung und weist den Weg zu hundertprozentiger Virtualisierung der SAP-Landschaft beziehungsweise des gesamten Rechenzentrums.



Quelle: RAAD, D. Mai/ Juni 2012, nur SAP-Kunden, n=300

Einsatz von Servervirtualisierungen in Unternehmen.

Secat schließt Projekt für den finnischen Stahlkonzern Outokumpu ab

Die Performance muss stimmen

Im Jahr 2004 entschied sich der Edstahlspezialist Outokumpu, eine einzige Unternehmenssoftware für die Abbildung aller Geschäftsprozesse zu verwenden. Die Wahl fiel auf SAP. Doch das System litt aufgrund der hohen Komplexität unter einer zu geringen Performance.

Natürlich ist bei einer dezentralen Organisation, einer breiten Palette an Produkten und mehreren Tausend Mitarbeitern die Darstellung aller Geschäftsprozesse in einem einheitlichen System alles andere als trivial. Vom Projektstart der SAP-Einführung bis zum Go-live im Jahr 2008 zogen daher bei Outokumpu vier Jahre ins Land. Dennoch litt das System aufgrund der hohen Komplexität unter einer zu geringen Performance: So dauerte beispielsweise das Kopieren eines einzigen Kundenauftrags mit rund 50 Positionen eine Dreiviertelstunde. Anders Björkmann, Vice President IT & Business Engagement, suchte daher nach einem Spezialisten, um den Problemen auf den Grund zu gehen. „Wir hatten von 2008 bis 2010 lediglich eine Performancesteigerung von 15 Prozent erreicht. In der Variantenkonfiguration haben wir mit 500 Merkmalen und weit über 800 Regeln operiert – eine extreme Komplexität.“

Der SAP-Standard verknüpft die unterschiedlichen Produktmerkmale mit unzähligen spezifischen Regeln. Dieses Beziehungswissen geht wegen der Vielzahl der zu bearbeitenden Objekte auf Kosten der Performance. „Wir hatten das Beziehungswissen zu Beginn unserer Zusammenarbeit mit Secat mit ABAP/4 erweitert“, führt Björkmann aus. „Aber erst mit dem Einsatz des Secat Viper-Moduls als VC-Engine kamen wir der Lösung unserer Probleme näher.“ Das Standardbeziehungswissen wurde nur noch als Einsprung genutzt, das alte Regelwerk durch ABAP-Objekte ersetzt. In der Standard-Variantenkonfiguration von SAP erfolgt die Erstellung dieser Regeln mithilfe von Einzelbeziehungen oder Beziehungsnetzen, die an unterschiedlichen Stellen wie im Konfigurationsprofil oder Merkmal definiert werden können. Neben der Formulierung von einfachen Regeln

im Standard-Beziehungswissen werden komplexe Regeln über Funktionen im ABAP abgebildet. Durch die Vielzahl der Regeln und deren unterschiedliche Platzierung ergeben sich aber Nachteile. So fehlt es beispielsweise an Transparenz in Hinblick auf den Verwendungsnachweis von Merkmalen oder die Aufrufreihenfolge beziehungsweise die Abhängigkeiten von Beziehungen. Außerdem ist die Fehleranalyse in Bezug auf das De-

»» Jetzt können wir noch auftretende Fehler schnell beheben. ««

Anders Björkmann ist Vice President IT & Business Engagement bei Secat.

bugging und die Protokollierung eingeschränkt. Probleme können zudem durch die schwierige Wartung und Erweiterbarkeit, durch unterschiedliche Regelsprachen für das Beziehungswissen und eben die verminderte Performance auftreten. Viper schafft nun die Rahmenbedingungen für die optimale Abbildung komplexer Regeln und deren Ausführung in der Variantenkonfiguration. Das Framework ermöglicht die zentrale Erstellung aller Beziehungen innerhalb der einheitlichen Entwicklungsumgebung des R/3 als kundeneigene ABAP-Klassenmethoden. Aufgrund der zentralen Steuerung der Methoden besteht zu jedem Zeitpunkt volle Transparenz hinsichtlich der Merkmale, deren Bewertung und Abhängigkeiten. Hierbei übernimmt Viper die kontrollierte Ausführung der Methoden und schafft folgende Vorteile: die einfache Implementierung der Regeln, eine automatische Berechnung der Abhängigkeiten, schnelle Methodenausführung

und Transparenz sowie Sicherheit durch Analysefunktionen. Mit der individuellen kundenspezifischen Protokollierung und der Visualisierung des Regelwerks gelingt eine einfache und schnelle Fehleranalyse. Verbesserte Suchhilfen für Merkmalswerte runden die Funktionalität von Viper ab. „Wir arbeiten nur mehr mit einer einzigen Beziehung. Die Regeln des Beziehungswissens werden jetzt durch Viper abgebildet. Heute rufen wir nur das auf, was aufgerufen werden muss“, erläutert Björkmann die Lösung. Der Trick bestand darin, dass Viper alle Beziehungen und Abhängigkeiten der Methoden kennt. Durch den selektiven Methodenaufruf der Engine reagiert Viper nur bei einer Änderung. Aus dem SAP-Standard übernimmt die Engine das kundenindividuelle Beziehungswissen und bildet es in ABAP-Objekte ab: Viper übernimmt die Aufrufe und Datenversorgung. „Automatische Methodensequenzierung“ heißt das Schlüsselwort: Im Standard muss in vielen Teilen die Reihenfolge manuell eingegeben werden – die VC-Engine dagegen rechnet die Reihenfolge einfach aus. Außerdem war jede Fehlerbeseitigung vorher äußerst zeitintensiv. „Jetzt können wir noch auftretende Fehler schnell beheben“, so Björkmann. Dabei hilft ein Analysetool zur Visualisierung. „Mit einem Netzdiagramm wird die Fehlersuche vereinfacht. Beziehungswissen kann normalerweise nicht debuggt, sondern nur getraceed werden – Viper dagegen unterstützt das Generieren individueller Fehlerloggings. Überspitzt ausgedrückt haben wir den Schritt von der Fehlerverwaltung zur Fehlerbeseitigung gemacht. Zusammenfassend kann man sagen, dass die Komplexität durch Viper effektiver gehandelt wird – die Engine findet Methoden schneller und macht die Fehlerbeseitigung einfach“, resümiert Björkmann.



Schnellere und effektivere Datenanalyse mithilfe von Hana

Vorsprung durch bessere Analysen



© mariait, Shutterstock.com

Ein von Tableau Software entwickelter Hana-Connector verknüpft die visuelle Analysesoftware von Tableau über eine native direkte und interaktive Verbindung mit Hana. Dadurch werden Analyseprozesse beschleunigt.

Von Ralf Patzwaldt, Account Manager, Tableau Software

Unüberschaubar große Datenmengen, unterschiedliche Arten von Daten und der Bedarf an schnelleren Prozessen – das sind die Herausforderungen, denen sich Unternehmen heutzutage stellen müssen. In ihrer aktuellen ERP-Benchmark-Studie fanden die Analysten der Aberdeen Group heraus, dass viele Unternehmen die zunehmende Datenflut und -fragmentierung als große Herausforderung für die Entscheidungsfindung im Management ansehen. So stammten laut Aberdeen in Unternehmen mit mehr als 1000 Mitarbeitern die Daten für BI-Projekte aus durchschnittlich 27 Datenquellen. Außerdem ergab die Studie, dass Unternehmen zu wenig Ansichten für ihre Business-Daten erhalten. Visualisierungen könnten bei der Entscheidungsfindung unterstützen. Doch dadurch entsteht oft ein hoher Aufwand für die IT-Abteilungen. Die befragten IT-Abteilungen waren

durchschnittlich mit BI-spezifischen Aufgaben 143 Tage in Rückstand. SAP Hana ermöglicht eine schnelle Analyse von hohen Datenmengen sowie informative und investigative Analysen ohne vorgefertigte Suchanfragen. Um den Visualisierungsaufwand zu vereinfachen, hat Tableau Software einen Hana-Connector entwickelt. Dies ermöglicht eine Verknüpfung von Hana und der Rapid-Fire-Business-Intelligence-Analyse von Tableau. Anwender erhalten somit einen direkten und nativen Zugriff in Echtzeit gleichzeitig auf die Daten sowie auf Datenquellen in NetWeaver-BI-Systemen.

Mehrwert für Unternehmen

SAP-Software ist aus vielen Unternehmen nicht mehr wegzudenken. Gründe dafür sind das umfangreiche Service-Portfolio und die Kompatibilität zu Drittanwender-Applikationen.

Die Hana-Plattform bietet noch weitere Vorteile, unter anderem die In-memory-Technologie. Daten werden im Arbeitsspeicher statt auf externen Speichermedien abgelegt und schnellere Analysen und Ergebnisse ermöglicht. Des Weiteren werden Reaktionszeiten, die die Arbeit mit großen Datensätzen erleichtern, der Visual Analytics Workflow und die Analyse-Erfahrung deutlich verbessert. Mit Hana werden Vorgänge optimiert, um Entscheidern die Arbeit zu erleichtern: Manager benötigen ausreichend Informationen, um sich Meinungen zu bilden oder eine geschäftskritische Entscheidung zu treffen. Wenn diese Daten zu spät geliefert werden, kann das zu einer Verzögerung der Prozesse führen. Durch die schnellere Datenanalyse kann das wiederum verhindert werden. Einen weiteren Vorteil bringt Hana bei der Speicherung der Daten als Zeilen oder Spalten. Die Datensätze können so für transaktionale

Workloads, Analyse-Workloads oder für eine Kombination der beiden Workloads verwendet werden. Für die Analyse ist es nicht mehr nötig, die Daten von einer Plattform zu einer anderen zu verschieben. Die Daten können auf Hana bleiben, da die physische Darstellung einfach angepasst werden kann. Schließlich wird Hana für In-memory Computing optimiert. Wenn die Datenbank davon ausgehen kann, dass die Daten immer In-memory gespeichert sind, kann sie im Vergleich zu einer regulären festplattenbasierten relationalen Datenbank effizienter Algorithmen zum Abrufen und Verarbeiten der Daten nutzen. Hinzu kommt, dass alle zusätzlichen Performance-Optimierungen, die in traditionellen Datenbanken gebraucht werden, wie Indexe, materialisierte Ansichten, Summentabellen, nicht mehr benötigt werden und damit den administrativen Aufwand verringern. SAP plant weitere Applikationen für Hana zur Verfügung zu stellen. Erst wurden nur wenige kritische Anwendungen wie Business Warehouse übertragen, die durch die Leistungssteigerung profitieren können. SAP hat bereits angekündigt, dass in den nächsten Quartalen noch mehr Anwendungen ihrer Business Suite Hana unterstützen werden. Hana steht aber nicht nur als Appliance von den großen Hardware-Anbietern zur Verfügung, sondern ist auch auf Amazon Web Services abrufbar. Dies ermöglicht Entwicklern und anderen Kunden, die nicht über das Budget für neue Hardware verfügen, einen leichteren Zugang.

Datenvisualisierung

In Sachen Echtzeit-Visualisierung setzt SAP neben dem eigenen Business-Objects-Portfolio auf die Unterstützung von Tableau Software. Tableau hat einen Hana-Connector entwickelt, der die visuelle Analyse-Software von Tableau über eine native direkte und interaktive Verbindung mit Hana verknüpft. Der Connector ist ab Tableau-Version 7.0.9 verfügbar. Tableau koppelt über ODBC und SQL an Hana. Ein Vorteil dieses direkten Verbindungsmodells besteht darin, dass man einen großen Teil der Berechnungen auf Hana verlagern kann und so die Prozesse beschleunigt werden. Man muss die Daten nicht lokal ablegen, um sie zu analysieren und zu nutzen – ab einer gewissen Menge von Daten würde das den gesamten Vorgang verlangsamen. Echtzeit-Geschäfte werden durch die Optimierung von Transaktionen, Analysen, Planung, Vorhersagen und der Verarbeitung von Stimmungsdaten gewährleistet. Da SAP-Systeme meist geschäftskritische Daten enthalten, kann eine richtige Analyse oft Wettbewerbsvorteile schaffen. Tableau ermöglicht eine direkte Verbindung zum BW Data Warehouse und Hana, um den

größtmöglichen Nutzen aus den Daten zu ziehen: So können Anwender beispielsweise Produktkosten analysieren, um Einsparungsmöglichkeiten zu identifizieren, oder „Was wäre wenn“-Analysen durchführen, um Schwachstellen aufzudecken. Neben den Standardtabellen und -ansichten von SAP werden auch sämtliche Modellansichten von Hana unterstützt. Zu diesen gehören die Analyse-, Attribut-, aber auch die Berechnungsansicht. Benutzern wird so die Generierung von wesentlichen mehrdimensionalen Datenansichten und -analysen ermöglicht und sie profitieren von der gesteigerten Performance des In-memory Computings: Durch die beschleunigten Prozesse können Nutzer anhand der Analyse von Echtzeit-Datenmengen klügere Entscheidungen treffen. Durch die interaktive visuelle Analytik können Ausreißer, Besonderheiten oder Trends erkannt und auf Fakten basierende Geschäftsentscheidungen leichter getroffen werden. Informative und investigative Analysen sind nunmehr ohne vorgefertigte Suchanfragen vereinfacht. Tableau verfügt zudem über eine SAP-zertifizierte Integration mit NetWeaver, die es den Nutzern ermöglicht, eine direkte Verbindung zum unternehmenseigenen Data Warehouse herzustellen, um Einblick in Geschäftsdaten zu bekommen. Die zusätzliche Datenverbindungsoption, die nun für Hana verfügbar ist, erweitert die Möglichkeiten von Unternehmen, mit ihren Daten zu arbeiten – ob in modellierten Umgebungen von BW InfoCubes oder per SQL Interface, freigelegt durch die Hana-Verbindung. Hierzu ist keine spezielle Programmierung oder Konfiguration notwendig. Geschäftsanwender können so in Daten eintauchen und die Visualisierung und Analyse mit nur wenigen Klicks beginnen. Diese Art der Echtzeit-Analyse ermöglicht Entscheidungsträgern besser zu reagieren, anstatt auf eine Aktualisierung der Daten zu warten. Dies spart Zeit und Ressourcen. Keine Import-Skripte, keine zusätzlichen Datenspeicherplätze, keine geschäftlichen Zeitverzögerungen – Nutzer haben einen unmittelbaren Zugriff zu ihren SAP-Daten.

www.tableausoftware.com



Ralf Patzwaldt ist Account Manager beim Business-Intelligence-Unternehmen Tableau Software und verantwortlich für die Märkte Deutschland, Österreich und Schweiz. Er bringt mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Informationstechnologie und im Business Intelligence mit.

Tableau von Gartner als „Leader“ eingestuft

Im aktuellen Magic-Quadrant-Bericht für Business-Intelligence- und Analyse-Plattformen von Gartner wird Tableau Software als „Leader“ eingestuft. Dies ist das erste Mal, dass Tableau im Leaders-Quadranten erscheint. Gartner definiert den Business-Intelligence- und Analytics-Plattform-Markt als eine Softwareplattform, die 15 Funktionen in den drei Kategorien Integration, Informationsbereitstellung und Analysen bietet.

Im Bericht wurden 24 Softwareanbieter anhand von 13 Kriterien bewertet. Zu den zentralen Stärken des Unternehmens gehören demnach die intuitive und interaktive Erfahrung, direkte Abfragezugriffe, einfache Bereitstellung sowie die Fähigkeit, große Datenmengen zu analysieren. „Tableau ist ein Leader im Magic Quadrant, weil wir traditionelle Business-Intelligence-Technologien infrage gestellt haben. Kunden profitieren weltweit von unserem frischen Ansatz, der Daten in die Hände aller legt“, sagt Christian Chabot, CEO und Co-Gründer von Tableau.

Irish Life, ein Tableau-Kunde, sieht sich seit der Einführung der Software im Wandel. „Wir sehen eine richtungsweisende Veränderung in unserer Wertschätzung für Qualitätsdaten und benutzerfreundliche Tools“, meint Paul Egan, IT-Manager für Business Intelligence bei Irish Life. „Immer mehr Mitarbeiter suchen Informationen. Sie wollen zum Erstellen dieser Informationen mit Tableau arbeiten, da sie an die Leistungsfähigkeit der visuellen Funktionen der Lösung glauben. Für sie ist es besonders wichtig, ihre Daten aus authentifizierten Quellen zu beschaffen, die wir den Geschäftsbereichen für die Nutzung in Tableau zur Verfügung stellen.“

Tableau bietet die Möglichkeit, Daten in beliebigen Formaten und Größen schnell und visuell zu analysieren. Die BI-Suite von Tableau stellt Unternehmen beliebiger Größe Business-Dashboards und eine Datenvisualisierung zur Verfügung. Tableau Desktop erlaubt Benutzern, interaktive Dashboards und Visualisierungen auf einer einfach zu bedienenden Drag-and-Drop-Oberfläche zu erstellen.

Der vollständige Bericht steht unter www.tableausoftware.com/gartner-magic-quadrant kostenlos zur Verfügung.

www.tableausoftware.com

Keine Angst vor Revision: Sicher und effizient transportieren innerhalb von SAP-Systemen

Schnell und ohne Risiko

SAP-Systeme müssen auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst werden. Oft wird allerdings unterschätzt, was Änderungen mit sich bringen. Schwachstellen können entstehen, wodurch das Risiko bei vielen Arbeitsschritten pro Transportauftrag steigen kann.

Anpassungen gehen meist mit einem hohen kommunikativen und personellen Aufwand, dezentralen Dokumentationen, Verantwortungsbereichen und Compliance-Anforderungen einher. Dadurch entstehen oft massive Zeitverluste. Allein das Anlegen eines Tickets



»» Durch das Arbeiten mit dem Transport Enforcer werden nicht nur Compliance-Richtlinien erfüllt und die Revision sichergestellt, sondern auch Zeitaufwände in Projekten auf ein Minimum reduziert. ««

Christian Steiger ist Geschäftsführer von Solutive.

bis hin zum finalen Testing bedarf vieler manueller Schritte. Hierbei liegt ein Einsparungspotenzial von über 30 Minuten pro Transport vor. Durch fehlendes Sicherheitsbewusstsein im Change und Release Management findet sich in den meisten Unternehmen keine verantwortliche Person für den Inhalt der Transporte und die Dokumentation der Änderungen. Dies hat zur Folge, dass Compliance, Revisions- und Dokumentationsrichtlinien weder national noch international eingehalten werden können. Alle beteiligten Personen wie Entwickler, Berater, Projektmanager oder Wirtschafts- und Revisionsprüfer sind somit angehalten, in allen Systemen und Lokationen manuell ihre Arbeit zu verrichten und Rücksprache zu halten.

Transport ohne Sicherheitsrisiko

Das Technologie-Entwicklungsunternehmen Solutive will SAP- und Non-SAP-Kunden mit dem Transport Enforcer in die Lage versetzen, schnelle und unkomplizierte Änderungen unter Berücksichtigung der Compliance-Anforderungen und firmenspezifischer Sicherheitskriterien durchzuführen. Das Produkt ist im Change und Release Management angesiedelt und unterstützt Kunden bei der Durchführung von Transporten innerhalb von Systemlandschaften. Hierbei werden der gesamte Zyklus vom Anlegen eines Transports bis hin zum Import in das Produkktivsystem optimiert und Risiken minimiert sowie alle Anpassungen geloggt. Christian Steiger, Solutive-Geschäftsführer, hat sich in den vergangenen acht Jahren mit der Planung und Entwicklung des Transport Enforcer beschäftigt. Mittlerweile ist ein schlankes Werkzeug entstanden, mit dem der Kunde intuitiv arbeiten kann. Die aktuelle Version 2.0

schließt die Sicherheitslücke im Change Management, die bei vielen Unternehmen noch besteht. Grund für diese Lücke ist das aufwändige Customizing des Standards und der damit verbundene manuelle Aufwand. Durch die übersichtlich aufgebaute Maske werden Anwender einfach und ohne Mehraufwand durch den Changeprozess geführt. Alle Informationen zur Einhaltung der Compliance werden abgefragt und dokumentiert. Notfallszenarien werden über Sicherheitsprozesse festgelegt – alle Daten sind nachvollziehbar hinterlegt und die Entscheider werden systematisch informiert. Durch die Topologie können IT-Dienstleister und Systemhäuser von zentraler Stelle aus ihre Kundensysteme verwalten. Zu den Aufgaben können eine kundenspezifische Anpassung, ein neues Release oder eine wartungsbedingte Änderung gehören. Die in Pforzheim ansässige ITML hat das Potenzial des Transport Enforcer erkannt und wird auf Basis einer Partnerschaft prüfen, ob das Produkt in das ITML-Portfolio aufgenommen wird. „Mit dem Einsatz des Transport Enforcer werden wir unsere Produktivität steigern und die Gesamtbetriebskosten unserer internen SAP-Systeme senken“, begründet Tobias Wahner, Geschäftsführer des Systemhauses ITML, seine Entscheidung.

Sicherheits- und Kontrollsysteme im Überblick

Automatisierte Kommunikation zwischen Entwicklern, Testern und der Projektleitung spart Zeit und schafft gleichzeitig einen Überblick über den Fortschritt der Projekte. Durch ein vollständiges Logging aller Änderungen bis in die Basis ist eine Wirtschaftsprüfung in kürzester Zeit und ohne den

bisherigen Personalaufwand abgewickelt. Mit dem Transport Enforcer werden auf einer User Interface (UI) mehr als 18 Interaktionen auf verschiedenen Ebenen abgelöst. Bei anstehender Gefahr von Überholern greift ebenfalls der Transport Enforcer ein und gewährleistet die Sicherheit des Produktivsystems. Sollten sicherheitskritische Objekte von Änderungen betroffen oder beispielsweise Profile im Coding enthalten sein, informiert die Lösung den Anwender in der jeweiligen Prüfung über ein Ampelsystem. Über den Security-Check-Report kann beispielsweise die genehmigende Person über unterschiedliche Ebenen hin bis zum eigentlichen Code gelangen und bekommt auf Anhieb sämtliche Informationen zu dem Vorgang bereitgestellt. Speziell für Wirtschaftsprüfungen und Datenschützer ist eine eigene UI erstellt worden, um über diverse Suchmöglichkeiten alle Zusammenhänge zu einem Vorgang zu erhalten. Somit entfällt das lästige Suchen von häufig nicht zusammenhängenden Informationen. Interne sowie externe Kosten sind somit auf ein Minimum reduziert und Ressourcen werden geschont.

Insbesondere die Anforderungen an die Compliance, sei es nun gegenüber der internen Revision oder einer externen Prüfungsinstitution, sind hoch und nicht immer einfach zu bewältigen. So ist es in Unternehmen keine Seltenheit, dass während der Prüfungen Ressourcen vom Unternehmen bereitgestellt werden müssen. Eigens, um die Prüfer bei ihrer Arbeit zu unterstützen und um die von ihnen benötigten Informationen zusammenzutragen. Dies allein verursacht Kosten, die je nach Unternehmensgröße schnell in den fünfstelligen Bereich gelangen können und Ressourcen für andere Projekte blockieren. Ein weiteres Problem, das bei vielen IT-Abteilungen auftreten kann, ist der Verlust der Übersicht. Aufgaben und Aufträge häufen sich und schnell wird klar, dass

während des laufenden Geschäftsbetriebs abzuarbeitende Entwicklungsprojekte in hoher Anzahl nur durch Mehrarbeit zu bewältigen sind. Zusammenfassend kann gesagt werden: Die Herausforderungen, besonders im Change Management, sind groß. Der Transport Enforcer bündelt jedoch alle Aufgaben und schafft so freie Kapazitäten für steigende Datentransfers.

www.solutive-germany.de

Den **Transport Enforcer** gibt es nun auch mobil: Solutive und EXC-S entwickelten eine App, die nicht nur zum Monitoring gedacht ist. Prozesse können so mobil angestoßen werden.



>> Mit dem Einsatz des Transport Enforcer werden wir unsere Produktivität steigern. <<

Tobias Wahner ist Geschäftsführer des Systemhauses ITML.

**SCHÖN, SIE KENNEN
ZU LERNEN.**



Das Verzeichnis für
alle Mitglieder der
SAP-Community.

+++ Telegramm +++ Telegramm +++ Telegramm +++

... Die Qual der Wahl ...

United Planet hat eine generische Entwicklungsumgebung für die NetWeaver-Gateway-Technologie entwickelt. Die zertifizierte Schnittstelle Intrex Business Adapter 1.0 ermöglicht es, SAP-Daten schnell und einfach in beliebig zusammengestellten Web-Applikationen zu integrieren. Dabei nutzt die Software das OpenData-Protokoll. Mithilfe des generischen Ansatzes kann nun jeder Anwender entscheiden, welche Services oder Daten er in seine Applikationen einstellen möchte. Durch den integrierten Mobile Assistant werden die Daten auch auf mobilen Endgeräten bereitgestellt.
www.unitedplanet.com

... Visualisiert ...

Um die Hochverfügbarkeit seiner wichtigsten Produktionsdaten sicherzustellen, hat der Nahrungsmittelproduzent Micarna einen Business-Continuity-Plan mit dem Storage Hypervisor von DataCore und dem Server Hypervisor von VMware umgesetzt. Auf der virtuellen Infrastruktur laufen geschäftskritische Applikationen wie SAP, Exchange und SQL-Datenbanken. Darüber hinaus nutzt Micarna das integrierte Thin Provisioning, das zugewiesene Speicherkapazitäten dynamisch und automatisch an den jeweiligen Bedarf des Servers anpasst. Dadurch werden die Ressourcen besser ausgelastet.
www.datacore.de



Der Kunde ist König

AEG Power Solutions, ein Anbieter von Leistungselektroniksystemen und Stromversorgungslösungen für die Industrie, hat die mobile Kundendienstlösung ASS_Mobile Service in das SAP-System integriert. Der Kundendienst funktioniert dadurch papierlos und spart durch effiziente Einsatzplanung Geld.

Von Doris Jessen, Fachjournalistin in Hamburg

AEG Power Solutions ist mit zahlreichen elektronischen Systemen und Lösungen für industrielle Stromversorgung vor allem im Bereich der Stromumwandlung und -steuerung tätig. Rund 200 Serviceingenieure sind weltweit im Einsatz: Das Leistungsspektrum umfasst Planung, Inbetriebnahme und Installation, Analyseservice, Reparatur- und Wartungspakete, Überwachung und Mietprogramme für Geräte. Die Arbeitsumstände sind je nach Ort heiß oder kalt, staubig, nass oder windig, die Hardware ist teilweise extremen Bedingungen ausgesetzt. „Kunden legen heute sehr großen Wert auf Lösungskompetenz. Zudem stellen sie mit vereinbarten SLAs zunehmend höchste Anforderungen an Reaktionszeiten, Sicherheit, Zuverlässigkeit und die Qualifikation der Servicekräfte. Diese Anforderungen sind in den vergangenen Jahren so stark gewachsen, dass nun die Notwendigkeit für ein integriertes Service-Tool bestand, mit dem wir den Kundendienst weltweit schneller und effizienter planen, durchführen und schließlich auch abrechnen können“, erklärt Kai Köllermann, International Business Administration Manager des Service bei AEG. Eine der Schlüsselanforderungen an das neue mobile Service-Tool war die Integrationsfähigkeit in das führende SAP-System, um die kaufmännische

» Harte Euros sparen wir durch den effizienteren Einsatz unserer Mitarbeiter, eine optimierte Routenplanung, die schnellere Abrechnung mit Kunden. «

Kai Köllermann ist International Business Administration Manager des Service bei AEG Power Solutions.

Abwicklung medienbruchfrei zu gewährleisten. „Bisher nutzten wir eine Planungsstafel an der Wand, die Arbeitsberichte wurden auf Papier geschrieben und nur einige Dokumente wie die Wartungs- und Messprotokolle digital auf einem Laptop oder Notebook verarbeitet“, so Köllermann. Als man sich im November 2011 für eine durchgängige elektronisch basierte Serviceabwicklung entschieden und alle Anforderungen in einem Lastenheft für eine Ausschreibung formuliert hatte, traten zehn Anbieter mit eigenen Lösungen an. „Wir haben alle Lösungsvorschläge geprüft und uns dann für ASS.TEC mit ASS_Mobile Service entschieden, weil damit das Lastenheft am besten abgedeckt und auch das

Preis-Leistungs-Verhältnis sehr gut war. Ein ebenso wichtiger Aspekt war, dass die Lösung auch international skalierbar und für uns dadurch zukunftssicher ist, weil sie mit unseren Anforderungen mitwachsen kann. Speziell für die ausländischen Niederlassungen war zu beachten, dass sie nicht nur unterschiedliche Sprachen, sondern auch jeweils ein eigenes Standardprofil haben und die Lösung daher so flexibel sein muss, dass wir ohne großen Anpassungsaufwand und Kosten neue Profile bilden können“, betont Köllermann.

Programmeinführung im laufenden Betrieb

Erstes Ziel war – abgesehen von der SAP-Integration – die Einführung des Programms, ohne den laufenden Betrieb zu unterbrechen. Das bedeutete, dass die Lösung am geplanten Stichtag, am 1. Mai 2012, funktionieren musste. Zudem sollte der Zeitaufwand für das Ausfüllen eines Serviceberichts beim Kunden möglichst gering sein. Auch sollten mögliche Akzeptanzprobleme bei den Technikern, für die das neue Tool zumindest am Anfang einen gewissen Lernaufwand bedeutete, weitestgehend vermieden werden. Es wurde ein interdisziplinäres Team aus sieben Mitgliedern mit der Umsetzung dieses Projekts unter der

Leitung von Kai Köllermann betraut. Eine wesentliche Aufgabe war hierbei auch die Umsetzung von Anregungen des Außendienstes für kleine, aber feine Funktionalitäten, die dann Programmanpassungen notwendig machten. „Diese Änderungen zur Performancesteigerung und Nachbesserungen wurden unkompliziert und zügig umgesetzt“, hebt Köllermann hervor. Reibungslos erfolgte die Anbindung an SAP, weil ASS_Mobile Service dafür eine bereits vorkonfigurierte Schnittstelle besitzt und auf das Zusammenspiel mit SAP angepasst ist. Im ersten Schritt wurde ASS_Mobile Service in Deutschland mit 100 Mitarbeitern gestartet, nach erfolgreicher Einführungsphase ist der globale Rollout im Jahr 2013 geplant.

Nach dem erfolgreichen Testlauf wurde das System am 1. Mai 2012 live geschaltet und es funktionierte einwandfrei. Kleinere Mängel konnten von den eigenen Key-Usern bei AEG Power Solutions behoben werden, weil diese das Tool dank guter Projektarbeit und Schulung intensiv kennenlernten. „Der Härtestest kam im realen Feldeinsatz. Hier lief die Einführung erstaunlich schnell und problemlos. Ein Schwerpunkt in den ersten Wochen waren kleinere Anpassungen zur Erhöhung der Usability und der Optimierung des Workflows für die Außendienstmitarbeiter. Ein paar Fehlfunktionen ergaben sich auf einigen der 80 neuen Laptops, die trotz gleicher Marke und Konfiguration doch minimale Unterschiede aufwiesen, sodass zum Beispiel auf dem einen Gerät Dropdown-Menüs funktionierten und auf einem anderen nicht. Auch wird das System natürlich ständig weiterentwickelt, weil aus der Praxis immer wieder Anforderungen kommen, die neu programmiert werden müssen. Das ist aber völlig normal und ASS_Mobile Service ist so flexibel, dass Zusatzelemente jederzeit eingebunden werden können“, erklärt Köllermann. Obwohl die Lösung einfach verständlich und bedienungsfreundlich ist, erforderte der Sprung in die digitale Welt eine Initialschulung in Theorie und Praxis. Diese wurde für Mitarbeiter in Gruppen à 15 Leute durchgeführt: Weil aber nicht alle Außendienstmitarbeiter im Haus waren, wurde zusätzlich ein Forum im Intranet eingerichtet, in Newslettern alles Wissenswerte und regelmäßige Aktualisierungen erklärt. Quartalsweise gibt es neue Schulungen, die über das erste Grundverständnis hinausgehen und auf möglicherweise in der Praxis entstehende Bedienungsprobleme eingehen.

Medienbruchfreie Service-Abwicklung

Seit der Einführung des neuen Tools gehören nun Planungstafel, Auftragsblock und Bleistift der Vergangenheit an: Der Kundendienstauftrag wird zunächst in SAP gestartet und über die Schnittstelle an ASS_Mobile Service

übergeben. Dort beginnt die konkrete Einsatzsteuerung an der digitalen Planungstafel, von der aus der Techniker den Auftrag mit allen wichtigen Kundendaten wie Einsatzort und -zweck sowie nötigem Material direkt auf seinem Laptop oder Notebook erhält. Je nach Auftragsumfang kann dies eine Routinewartung oder ein aufwändiges Projekt mit verschiedenen Ansprechpartnern und erläuternden Zeichnungen sein, die alle im ASS_Mobile Service hinterlegt sind. Am Kundenstandort füllt der Techniker alle Felder mit den Wartungs- oder Reparaturdaten, Arbeitszeit und Ersatzteilaufwand aus und schickt den Auftrag entweder direkt oder, falls zum Beispiel an einem Solarkraftwerk in Osteuropa keine ausreichende Funkverbindung besteht, abends aus dem Hotel an die Einsatzsteuerung zurück. Dort erfolgen die fachliche Überprüfung und, wenn es keine Nachfragen gibt, die kaufmännische Sachbearbeitung in SAP mit der Kostenbuchung und Rechnungsstellung. Die Vorteile der digitalbasierten Serviceabwicklung zeigten sich bereits in den ersten Monaten: Die Einsatz- und Routenplanung verläuft effizienter, es gibt weniger Rückfragen seitens der Mitarbeiter und keine manuellen Doppelingaben. So dauert die Rückmeldung einer normalen Servicereise heute maximal 15 Minuten. Die Berichte sind standardisiert und vollständiger, auch dem Kunden gegenüber treten die Servicetechniker nun einheitlicher auf, was sich positiv auf das Unternehmen auswirkt. „Harte Euros sparen wir durch den effizienteren Einsatz unserer Mitarbeiter, eine optimierte Routenplanung und die schnellere Abrechnung mit dem Kunden. Daher können wir mit einem Return of Investment in etwa zwei Jahren rechnen“, erklärt Köllermann zufrieden.

www.aegps.com/de/
www.asstec.com



Doris Jessen (53) studierte in München Kommunikationswissenschaft und ist seit 1985 als Fachjournalistin tätig, wobei sie zunächst

in mehreren Unternehmen als Pressereferentin und Pressesprecherin gearbeitet hat. Seit ihrer Position als Pressesprecherin der Hamburger Info AG ist ihr Schwerpunkt die Informationstechnik. 1996 machte sie sich als Journalistin und Fachpresseberaterin selbstständig und schreibt seitdem regelmäßig Fachbeiträge für zahlreiche IT-Fachmagazine.



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

Die wichtigsten
Veranstaltungen
der freien SAP-
Community.



LINUX

Bedenken – welche Bedenken?

Linux-Bedenkenträger müssen zur Kenntnis nehmen: Immer mehr Großunternehmen, die jahrelang Unix nutzten, vollziehen den Schwenk in Richtung Linux. Dass sich Linux bei den SAP-Betriebssystemplattformen auf der Überholspur befindet, ist schlichtweg ein Faktum – auch im Datenbankserver-Umfeld.



Von Friedrich Krey*

Es gibt wohl nur noch wenige Unix-Anwender in der SAP-Community, die sich nicht mit einer Migration in Richtung Linux befassen oder konkret beschäftigen. Das hat damit zu tun, dass sich die Betriebssystemplattform Linux in Verbindung mit x86-Rechnerarchitekturen zu einer Art Mainstream entwickelt hat. Allerdings zeigt sich in Kundengesprächen, dass die Herangehensweise an eine Unix-Suse-Linux-Migration keineswegs selten von folgendem Umstiegsansatz geprägt ist: „Wir migrieren die SAP-Applikationsserver auf Linux und die Datenbank oder Datenbankserver belassen wir zuerst einmal auf Unix.“ In aller Regel will man sich so an die Linux-Thematik herantasten und in Erfahrung bringen, was geht wie oder auch nicht. Offenbar wird Linux als Datenbankserverplattform gegenüber Unix nicht so viel zugetraut. Bedenken sind latent existent. Vor allem, was die nutzbaren Datenbankgrößen, DB-I/O-Verhalten oder die Performance anbetreffen.

Studie: Keine Limits beim Linux-DB-Einsatz

Vielen Gesprächspartnern ist oft nicht geläufig, welche dynamische Entwicklung bei der Betriebssystemplattform Linux in den vergangenen Jahren stattgefunden hat, auch in Bezug auf die Nutzung von Linux im SAP-Datenbankserver-Umfeld. Laut SAP kommt nämlich Linux hier auf

derzeit über 12.000 Installationen, und Suse kann auf produktive Datenbankgrößen verweisen jenseits der 10-TB-Marke. Auch zeigen sich etliche SAP-Kunden angesichts der erzielbaren SAPS-Leistungen (Linux und den verschiedenen Datenbanken für SAP) überrascht. Längst ist Linux auch hier in die Dimensionen von Unix hineingewachsen. Doch damit nicht genug. Folgendes Ergebnis einer aktuellen Studie von Realtech spricht Bände und dürfte Bedenken gegenüber Linux im Datenbankserver-Umfeld zerstreuen: „Es gibt kein reales Limit, was die Systemgröße oder das Datenbankvolumen beim SAP-Linux-Einsatz anbelangt.“ Dass sich Suse Linux als Datenbankserver-Plattform bewährt hat, zeigt das Vertrauen der SAP bei Hana. Hier ist SLES für SAP-Applikationen bisher die einzige Plattform, die für Hana freigegeben ist.

Und wie ist es mit der Virtualisierung bestellt?

Könnte man in diversen Kundengesprächen die generellen Bedenken ausräumen, so ist dennoch eine gewisse Skepsis gegenüber der Nutzung von Linux als Datenbankserverplattform vernehmbar. Nicht selten werden Legenden gezimmert. Speziell, wenn es um Virtualisierung geht. Man will zwar migrieren und virtualisiert den oder die SAP-Applikationsserver – betreibt aber den oder die Datenbankserver native. Man sollte vielleicht doch die weitreichenden Virtualisierungsmöglichkeiten von VMware vSphere 5 eingehender betrachten oder sich damit konkret beschäftigen. Tut man

dies unvoreingenommen, so kommt man zum Schluss, dass sich ein Großteil der Anwendungsfälle im SAP-Umfeld virtualisieren lässt. Will heißen: Viele Linux-Native-Datenbankserver-Einsätze sind überflüssig. Und noch ein Punkt, der gerne angeführt wird, um Unix-Linux-Migrationen im Datenbankserver-Umfeld – aus welchen Gründen auch immer – auf die lange Bank zu schieben oder zu konterkarieren, betrifft das Thema Hochverfügbarkeit. Gibt es überhaupt HA-Features? Oder: Sind sie mit denen von Unix vergleichbar? Antwort: Linux ist über die Suse HA Extension hochverfügbar, von SAP zertifiziert im Einsatz auf der physischen Ebene oder virtualisiert mit VMware. Mit anderen Worten: Eine hochverfügbare vollvirtualisierte SAP-Landschaft ist mit Suse Linux längst umsetzbar.

Keine halben Sachen

Fazit: Suse Linux ist eine SAP-Plattform für SAP-Applikationsserver und SAP-Datenbankserver. Und das mit vSphere 5 vollvirtualisiert und hochverfügbar mittels der Suse HA Extension sozusagen aus einer Hand, in Form eines supported Packages und nutzbar über den Solution Manager. Kundenreferenzen gibt es jedenfalls genügend. Übrigens veranstaltet Suse in Kooperation mit SAP, VMware und dem Beratungsunternehmen und Softwarehaus Realtech regelmäßig Workshops zum Themenfeld „SAP unter Linux“ im Partnerport in Walldorf.

www.suse.com/de-de/events/sap-on-linux/

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

~~E3~~ TNA

www.E-3.de ■ www.E-3.at ■ www.E-3.ch

März 2013

Mobile Technologien & Social Media

Mehr als eine Milliarde Menschen will SAP mit Mobile Computing bis 2015 erreichen

Smarte Lösungen für mobilen Service

Mit dem oxando Asset Management können Techniker mobil vor Ort alle erforderlichen Instandhaltungs- und Serviceprozesse wie Instandsetzung, Wartung oder Inspektion benutzerfreundlich durchführen. Alle nötigen Informationen aus dem direkt angebundenen ERP-System stehen online oder offline für die mobilen Prozesse zur Verfügung.

Was interessiert Kunden an Ihrer Lösung?

Neben der klassischen Übergabe von Objekt- und Auftragsdaten zur Rückmeldung von Arbeits- und Wegezeiten sowie Materialverbrauch ist insbesondere die mobile Erfassung der Inspektionsergebnisse für die Techniker interessant. Dies erfolgt in Form von leicht abzuarbeitenden Checklisten mit einfachen, intuitiven Benutzeroberflächen. Dazu kommt die abschließende Generierung eines Auftragsberichts inklusive Unterschriftserfassung, PDF-Generierung und Email-Versand an den Kunden. Auf diese Weise werden Serviceprozesse mit einem Knopfdruck umfassend dokumentiert und professionell am mobilen Gerät abgeschlossen. Dabei erfolgt die mobile Anbindung über die oxando Lösung direkt gegen das ERP-System - ohne zusätzliche Middleware- oder Cloud-Systeme - und integriert sich nahtlos in die Serviceprozesse des ERP-Systems. Bereits vorhandene Laptops, Tablet-PCs, Handhelds oder Smartphones (iOS oder Android) können genutzt werden, da die Lösung für alle gängigen Geräte zur Verfügung steht.



Welchen Nutzen haben die Kunden?

Der Kunde kann seine Serviceprozesse durch die direkte Integration in die ERP-Systeme zeitnah, effizient und zugleich kostengünstig mobil unterstützen. Die intuitive Benutzeroberfläche ist einfach und auch mit „dicken Fingern“ zu bedienen. Die inhaltlichen Vorgaben und Standards für die Serviceprozesse können zentral im ERP-System geplant und mobil zurückgemeldet werden. Sämtliche Ergebnisse sind sofort nach Durchführung wieder im ERP System ver-



fügar, wodurch ein lückenloser Nachweis entsteht. Zudem können sofort Auswertungen über die Ergebnisse erfolgen, um eventuell erforderliche Folgeprozesse zu veranlassen. Dies verkürzt die Reaktionszeiten in den Serviceprozessen.

Wie hoch ist die Investition für Ihre Kunden?

Die Einführung ist aufgrund der hervorragenden Standardfunktionen und des optimierten Architekturansatzes in der oxando Lösung um ca. 50% schneller und günstiger als bei vergleichbaren Anbietern. Zudem werden der Betrieb und die laufenden Kosten durch Einsparungen an der mobilen Infrastruktur und der Administration der mobilen Prozesse um ca. 50% günstiger. Damit ist ein ROI in der Regel nach 6-12 Monaten gegeben. Sogar der Umstieg auf die oxando Lösung bei einer bereits vorhandenen mobilen Lösung rechnet sich durch die Einsparungen in sehr kurzer Zeit. Kurze Installationszeiten sowie die bisherigen Projektergebnisse unserer Kunden können dies belegen.

Wie sieht ein konkreter Implementierungsansatz aus?

Kunden, die bisher oxando Asset Management eingeführt haben, bekommen zunächst die Komponente, die in das ERP-System importiert wird. Anschließend ist bereits ein voll funktionsfähiges Beispielszenario vorhanden, dem lediglich die individuellen Einstellungen der mobil arbeitenden Techniker hinzugefügt werden müssen. Nach der Installation der Anwendung auf dem mobilen Gerät kann der Techniker sofort mit seiner Arbeit beginnen. Durch den hohen Funktionsumfang sind in der Regel 90% der Kundenanforderungen im Bereich Service und Instandhaltung bereits mit der ausgelieferten Version abgedeckt.

Über die oxando GmbH

oxando ist ein Beratungs- und Softwareunternehmen, welches sich auf die Bereiche Instandhaltung und Service auf Basis von SAP Lösungen und Technologien spezialisiert hat.

- Über 200 erfolgreiche Projekte
- Mehr als 20 Jahre Erfahrung
- Best Practices in der Instandhaltung und im Service
- Prozess- und SAP Expertise

oxando bietet seinen Kunden smarte Lösungen, Best Practices und umfassendes Know How aus einer Hand.

oxando GmbH
Konrad-Zuse-Ring 12
68163 Mannheim

Telefon: +49 (0) 621 / 860 860 - 0
E-Mail: info@oxando.com
Online: www.oxando.com



Erfolgreicher Einsatz: Nölle + Nordhorn GmbH setzt auf mobile Anwendung für SAP der init.all GmbH

unterwegs – Die mobile offline und online Lösung für die Logistik und den Außendienst

Mit der Erfahrung von über 50 Jahren und dem durch die vielfältigen Aufgabenstellungen in technischen Bereichen erworbenen Know-how ist die Nölle & Nordhorn GmbH einer der führenden Systemlieferanten in Ostwestfalen. In den Bereichen Pneumatik, Hydraulik, Antriebstechnik, Werkzeugbaunormalien, Industrietechnik und Instandhaltung wurde das Produktportfolio stets ausgebaut und an die individuellen Anforderungen verschiedener Branchen angepasst. Als Technischer Händler beliefert die Nölle & Nordhorn GmbH namhafte Industrieunternehmen. Für die Zustellung der Lieferungen werden Paketdienstleister beauftragt.

Es gibt allerdings auch Kunden, die über eigene Fahrer beliefert werden. Deren Aufgabe war es bisher, die Lieferungen an die Ansprechpartner der Kunden auszuliefern und sich die dazugehörigen Lieferscheine unterschreiben zu lassen. Bei über 10.000 Lieferungen im Jahr entstanden unzählige Ordner mit Papier. Bei Rückfragen oder Reklamationen der Kunden musste der unterschriebene Lieferschein aufwendig heraus gesucht und dem Kunden z.B. als Fax zur Verfügung gestellt werden. So entstand der Wunsch, diesen aufwendigen Prozess zu optimieren.

Die Wahl fiel auf die Lösung *unterwegs* der init.all GmbH. Entscheidend waren die zeitnahe Umsetzung individueller Anforderungen und die kurze Projektlaufzeit. *unterwegs* unterstützt die prozessorientierte mobile Datenerfassung und ist für den Einsatz im Außendienst und der Logistik optimiert. Dabei ist es nicht unbedingt notwendig, dass die verwendeten mobilen Geräte Funkkontakt haben.

Die Fahrer der Nölle & Nordhorn GmbH wurden Anfang 2012 mit modernen Smartphones Samsung Galaxy Note ausgestattet, welche sie gleichzeitig als Telefon und Navigationsgerät verwenden können. Ein industrietauglicher externer BarcodeScanner ermöglicht das schnelle Scannen der Lieferscheinnummern.

Ende 2012 wurden bereits 10.000 Sendungen über diese neue Lösung ausgeliefert. Das große Display des Samsung Smartphones und die Möglichkeit, eine Unterschrift über einen Stift erfassen zu können, wurden von den Kunden sehr gut angenommen. Es gibt heute deutlich weniger Rückfragen und Reklamationen. Die mobil erfassten Empfangsbestätigungen stehen im Nölle & Nordhorn Intranet

zur Verfügung, können dort recherchiert und bei Bedarf den Kunden z.B. als Email zur Verfügung gestellt werden. Zukünftig können die Kunden der Nölle & Nordhorn GmbH diese Informationen im neuen B2B Portal selbst einsehen.

„Der Einsatz dieser mobilen Lösung hat unsere internen Prozesse deutlich optimiert. Wir sind damit unserem Anspruch, die Nölle & Nordhorn GmbH zu einem der innovativsten Unternehmen der Region auszubauen, einen großen Schritt näher gekommen“ so Panagiotis Varlangas, Vertriebsleiter der Nölle & Nordhorn GmbH.

Besonders mittelständische Unternehmen mit eigener SAP Entwicklung profitieren von der der Lösung *unterwegs*, da außer SAP ABAP keine weiteren Technologien und Middlewareprodukte zum Einsatz kommen.

Mögliche Einsatzszenarien sind:

- Serviceprozesse mit Auftragsbearbeitung, Tätigkeitsnachweisen, Schadensmeldungen
- Lager- und Inventurprozesse
- Protokolle z.B. für die Branchen Immobilien, Medizin und Instandhaltung
- Paketauslieferungen und Empfangsbestätigungen
- Messwert- und Zählerstanderfassungen
- Echtzeitauskünfte z.B. Bestand, Preis, Historie, Beziehungen

Interessierte Unternehmen können die Lösung *unterwegs* als Starter-Kit anfordern und kostenlos auf einem Testsystem installieren. Außerdem werden zweitägige kostenpflichtige Workshops angeboten, bei denen die Implementierung von kundenindividuellen Prototypen im Mittelpunkt steht.



init.all GmbH

Fichtestr. 29a
39112 Magdeburg

Telefon: +49.391.2880985-0
Telefax: +49.391.2880985-60
E-Mail: info@initall.de
Online: www.initall.de

init.all
smart business solutions

Mobility Trends – Unternehmen setzen auf Sicherheit

Die Migration von Geschäftsprozessen auf mobile Geräte nimmt in der jüngsten Vergangenheit rasant zu. Um mit den aktuellen Entwicklungen Schritt zu halten, entscheiden sich immer mehr Unternehmen, mobile Lösungen für ihre Geschäftsanforderungen zu entwerfen. Kein Wunder, lassen sich doch durch die Mobilisierung von Geschäftsprozessen die Geschäftszyklen beschleunigen, die Produktivität steigern, Betriebskosten senken sowie die Reichweite des Unternehmens erhöhen. Für Unternehmen im B2C-Bereich ergeben sich aus der gestiegenen Nutzung des Internets über mobile Geräte zudem weitere Chancen: Über den mobilen Kanal können sie Kunden nun noch stärker an sich binden, neue Einkaufs- und Kommunikationskanäle nutzen und sogar neue Käuferschichten erschließen. Damit haben sie jetzt die Möglichkeit, mithilfe von mobilen Applikationen nicht nur einen höheren Marktanteil, sondern auch eine loyalere Kundenbasis zu gewinnen. Auch im B2B-Bereich führen mobile Prozesse zu schnelleren Reaktionszeiten, verbessertem Service und schnellerem Zahlungseingang, da beispielsweise Rechnungen schon vor Ort beim Kunden gestellt werden können. Neben diesen Chancen stellt die Mobilisierung Unternehmen aber auch vor neue Herausforderungen – insbesondere die kleineren Bildschirme müssen bei der Entwicklung von Applikationen auf mobilen Endgeräten berücksichtigt werden. Auch unterschiedliche Navigationsschnittstellen, verschiedene Betriebssysteme, unterschiedliche native Smartphone-Funktionen sowie vorhandene Touchscreen-Bedienelemente stellen die Entwickler immer wieder vor neue Aufgaben.



Josef Nelis ist Manager für neue Technologien bei Ciber, einem der größten IT-Dienstleister in Deutschland. Er beschäftigt sich mit neuen Technologien.

Was bedeutet Mobilität heute für Unternehmen?

Josef Nelis: Mobile Applikationen gehen mittlerweile weit über die häufig schon realisierten mobilen Prozesse im Enterprise Asset Management hinaus.

Vielmehr ermöglichen mobile Geräte und überzeugende Anwendungen heute eine Welle von Innovationen – dadurch werden sie die Art und Weise, wie Unternehmen geführt werden und ihre Prozesse gestalten, revolutionieren. Das Stichwort lautet Enterprise Mobility und bedeutet, dass die Arbeit fern vom eigentlichen Arbeitsplatz erledigt werden kann. So ermöglicht Enterprise Mobility beispielsweise Verkäufern, vom Smartphone aus die Bestände zu prüfen, gibt Bankern die Macht, Darlehen von unterwegs aus zu erteilen, und Führungskräfte können relevante Informationen von überall aus in Echtzeit abrufen und dadurch Entscheidungen in jeder Situation zeitnah treffen. Das Potenzial der mobilen Geräte ist längst noch nicht ausgeschöpft – aktuell erscheinen die Möglichkeiten für gesteigerte Produktivität unterwegs nahezu grenzenlos. Unsere Aufgabe bei Ciber ist es, zusammen mit Unternehmen eine maßgeschneiderte mobile Strategie zu erarbeiten, um so das Potenzial, das die mobile Revolution bietet, voll zu bergen. Am Ende der Erarbeitung der mobilen Strategie entsteht eine Roadmap für mobile Lösungen. Diese beschreibt den Weg, wie das Unternehmen den besten individuellen Nutzen realisieren kann.

Wie beschäftigt sich Ciber mit dem Thema Mobility?

Josef Nelis: Natürlich ist das Thema Mobility in unserem Unternehmen fest verankert. Unsere Berater bei Ciber verfügen sowohl über das notwendige Know-how als auch die Werkzeuge, um die Geschäftsprozesse in Unternehmen sicher und zuverlässig zu mobilisieren. Als Full Service Provider bietet Ciber im Bereich von mobilen Lösungen alle Services, die unsere Kunden benötigen: Angefangen bei der Entwicklung einer mobilen Strategie über die Konzeption und das Hosting bis hin zur Realisierung und dem Betrieb in unseren eigenen Rechenzentren.

Das Thema Enterprise Mobility ist bei Ciber auf internationaler Ebene in Form einer „Global Practice Enterprise Mobility“ positioniert. Dadurch können wir anstehende internationale Rollouts einfach betreuen und in allen Projekten international gültige Best Practice Guides einsetzen, die es dem Kunden ermöglichen, die Kosten zu reduzieren und die Projekteffizienz zu steigern.

Welche Technologien werden eingesetzt?

Josef Nelis: Der Einsatz von praktischen und zugleich innovativen Ansätzen ermöglicht uns das Erstellen von benutzerdefinierten und praktikablen grafischen Benutzeroberflächen für mobile Endgeräte. Neben unserem umfassenden Know-how in Speicher-, Sicherheits- und Geschwindigkeitsoptimierung profitieren unsere Kunden von einem Team mit internationaler Erfahrung im Bereich Mobility. In Zusammenarbeit mit unseren Kollegen in den Niederlanden, Indien und den USA implementieren wir für unsere Kunden eine international einzusetzende Mobility-Lösung auf Basis von SAP Sybase; damit können Anwender beispielsweise über ihr Smartphone oder Tablet jederzeit mobil von überall auf der Welt auf Geschäftsinformationen aus ihrem SAP-System zugreifen.

Selbstverständlich ist Sybase nicht die einzige Technologie, die wir einsetzen. Denn jeder Kunde und jeder angestrebte mobile Prozess hat andere spezifische Anforderungen. Daher betrachtet Ciber zunächst die jeweilige mobile Strategie des einzelnen Kunden, seine IT-Landschaft, Realisierungsgeschwindigkeit, On- und Offline-Anforderungen der mobilen Applikation, die eingesetzten Endgeräten sowie viele weitere Merkmale, bevor wir dann individuell entscheiden, welche Technologie für den jeweiligen Kunden das beste Kosten-Nutzen-Verhältnis bietet. Unsere Produktentwicklung und Realisierungsprozesse setzen die Ideen der Unternehmen um, entweder mit nativer mobiler Applikationsentwicklung, geräteunabhängigen HTML5-Anwendungen, SAP-Syclo-End-To-End-Lösungen oder sogar Cross-Plattform-Entwicklungstools wie beispielsweise Appcelerator.

Unabhängig von der eingesetzten Technologie steht bei

uns immer die Steigerung der Effizienz der Geschäftsprozesse im Vordergrund.

Unser Mobile Development Team nutzt die neuesten Methoden und Technologien, kombiniert diese mit internationalen Best Practices der jeweiligen Branche und entwickelt so erstklassige mobile Lösungen, die die individuellen Anforderungen des jeweiligen Kunden optimal bedienen.

Was interessiert Unternehmen besonders im Bereich Mobility?

Josef Nelis: Derzeit herrscht im Bereich Enterprise Mobility Aufbruchsstimmung. Unsere Kunden erwarten sich von dieser Technologie primär schnellere und effizientere Prozesse. Sie sehen darin aber auch neue Kommunikations- und Verkaufskanäle, um die Kundenbindung zu erhöhen und den Vertrieb zu unterstützen. Bei aller Euphorie birgt der mobile Kanal aber auch Risiken, die beachtet werden müssen. So spielt insbesondere die Sicherheit der Daten für viele Unternehmen heute eine wesentliche Rolle bei der Entwicklung einer passenden mobilen Strategie. Wichtig ist hierbei vor allem die Frage, wie die Sicherheit der sensiblen Unternehmensdaten über die verschiedenen Plattformen hinweg gewährleistet werden kann. Der aktuelle Trend „Bring Your Own Device“ er-



fördert von den IT-Abteilungen daher häufig ein Umdenken in puncto Sicherheit.

Werden Trendthemen angenommen?

Josef Nelis: Die beiden neuen Betriebssysteme von Microsoft, Windows 8 und Windows RT, werden aktuell heiß diskutiert. Viele haben lange auf den Startschuss gewartet, da Produkte aus dem Hause Microsoft von jeher eine sehr gute Integration in die bestehende IT-Infrastruktur ermöglichen – im Übrigen ein Aspekt, den viele Unternehmen bei Apple-Produkten bis dato vermissen. Natürlich bleibt abzuwarten, inwiefern Microsoft den gesteckten Erwartungen gerecht werden kann. Die Anpassungen der SAP hauseigenen mobilen Lösungen sind bereits in vollem Gange und schon bald werden viele SAP-Syclo-Lösungen auf der Windows-8-Plattform lauffähig sein.

Welchen Nutzen haben Unternehmen von einem vermehrten Einsatz mobiler Lösungen?

Josef Nelis: Der Nutzen mobilisierter Geschäftsprozesse liegt klar in der Zeitersparnis und in erheblich mehr Flexibilität für die Unternehmensführung. Egal ob interner User, Kunden oder Partner: Die Geschäftsprozesse werden näher an den Endkunden gebracht und dadurch beschleunigt. Unternehmen können nicht nur die Datenqualität durch weniger Medienbrüche erhöhen – es eröffnen sich auch neue Serviceangebote, die die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen, gleichzeitig die Kosten verringern und somit zu einer Verbesserung des Ergebnisses führen.

Wie wird der Nutzen von mobilen Technologien sichtbar gemacht?

Josef Nelis: Cibers Strategieberatung definiert hierzu gemeinsam mit dem Kunden eine Roadmap. Diese basiert auf mehreren ROI-Analysen, die mit dem Kunden in einem Workshop erarbeitet werden. Dadurch versetzen wir den Kunden in die Lage, die Amortisationsdauer der mobilen Lösung selbst zu bestimmen, die Kosten zu minimieren und letztlich den Profit zu steigern. Mit einer klar definierten Roadmap auf Basis einer zuvor entwickelten mobilen Strategie ist eine Amortisation innerhalb eines fest definierten Zeitraums möglich.

Wie sieht Ihrer Meinung nach die Zukunft aus? Wo werden wir in drei Jahren stehen?

Josef Nelis: Die Möglichkeiten scheinen heute fast grenzenlos. Immer stärker setzt sich in den Unternehmen die innovative Kraft mobiler Technologien durch und Prozesse wie Geschäftsmodelle vieler Unternehmen werden nachhaltig verändert.

Die Verbindung von SAP Hana oder anderen Big-Data-Systemen mit mobilen Lösungen wird völlig neue Geschäftsprozesse antreiben, die den Early Adoptern unter den Unternehmen erhebliche Wettbewerbsvorteile ermöglichen werden. Zudem werden Cloud-Dienste ein fester Bestandteil der mobilen Mediennutzung: Über die Personal Cloud werden persönliche Inhalte zukünftig flexibel und geräteunabhängig verfügbar sein.

Neben Dauerbrennern wie Apps und Classifieds darf man gespannt sein, wie sich die deutschen Anbieter auf dem E-Learning-Markt schlagen werden. Branchenbezogen wird Mobile Health in nächster Zeit extrem an Dynamik gewinnen.

Auch im Bereich Mobile Payment sind die Territorien noch lange nicht abgesteckt. Bargeldloses Bezahlen mit dem Handy gilt seit Jahren als „the next big thing“. Near Field Communication (NFC) ist dabei die Schlüsseltechnologie. Es gibt generell den Trend, das Thema Mobile und Point of Sale (POS) stärker miteinander zu verzahnen.

Beispiele dafür sind Themen wie Self Scanning, Self Checkout, In-Store-Navigation und einiges mehr. Wichtig werden in diesem Zusammenhang „elektronische“ Kundenbindungskonzepte, die mit Apples Passbook weiter an Fahrt gewinnen werden.

Dauerbrenner werden darüber hinaus Themen wie Mobile Commerce, Mobile Payment und Location Based Services in Verbindung mit Couponing werden. Auf den Bereich Banking und Payment bezogen wird sicher auch der Bereich „persönliches Finanzmanagement“ an Bedeutung gewinnen. Banken wie die VR Banken legen aktuell vor und es werden sicher einige folgen – auch und gerade Mobile-optimiert.

Allgemein erwarte ich viel im Umfeld „Business-Lösungen“. Die Zeit ist reifer denn je und schon jetzt treiben wichtige Player wie die SAP das Thema weiter voran. Aber auch für kleine Unternehmen besteht hier eine große Chance, denn mobile Lösungen können, die richtige Technologie vorausgesetzt, einen sehr hohen Kosten-Nutzen haben.

Denn bereits mit minimalem Investment kann hier ein hoher Effekt erzielt werden.

ciber[®]

Client focused. Results driven.

www.ciber.de

ciber[®]

Client focused. Results driven.

Geschäftsprozesse mobilisieren

Enterprise Mobility SAP

schneller und komfortabler agieren

Wettbewerbsfähigkeit erhöhen

Mobility Strategie und Architektur

Mobile Apps

Management mobiler Prozesse und Geräte

www.ciber.de

Mobile Strategy Advisory Services – von den Besten Expertise, Entlastung, Innovations-Know-how

Smartphones, Tablets & Co. setzen ihren Erfolgskurs fort und halten kontinuierlich Einzug in den Unternehmen. Von Anwendern werden ein sicherer Betrieb und die Integration mobiler Endgeräte in den Arbeitsalltag erwartet. Die IT im Unternehmen muss darauf reagieren und ist zur schnellen Adaption und damit auf flexible Services angewiesen.

Bei keiner anderen Thematik gewinnt der Buying-Center-Gedanke soviel an Bedeutung wie bei der Entwicklung einer zukunftsfähigen IT-Strategie unter Berücksichtigung von Mobile Computing.

Durch eine gute und konstruktive Zusammenarbeit von Business und IT besteht in Unternehmen durchaus Potenzial, Prozesse zu verbessern und Entscheidungs momente durch eine optimierte IT zu beschleunigen. Doch wie lassen sich beide Parteien so zusammenbringen, dass konstruktiv und effizient daran gearbeitet werden kann? Dabei hilft REALTECH als Mobile Strategy Advisor.

REALTECH der Mobile Strategy Advisor

Spezialisten bringen Innovations-Know-how in Ihr Unternehmen und führen Business und IT zusammen. Dabei gilt es ein gemeinsames Verständnis für das Thema zu schaffen, Bedarfsanalysen zielgerichtet durchzuführen sowie zukunftssträchtige Strategien zu entwickeln und umzusetzen.

REALTECHs Dienstleistungen umfassen:

- Strategieentwicklung und Erarbeitung einer passenden Roadmap
- Business und IT Alignment
- Bedarfsanalysen und Machbarkeitsstudien
- Markt- und Anbieterübersichten
- System-Monitoring, technischer Support, Datensicherheit
- Maßnahmen zur Optimierung vorhandener Szenarien und Implementierungen

MehrWert durch REALTECH Advisory Services

Kunden profitieren vom gesamtheitlichen Know-how des SAP Spezialisten. Wo das Wissen reiner Mobility Experten aufhört, kann REALTECH weiter punkten und Integ-



rationsszenarien in komplexen SAP-Systemlandschaften aufzeigen, bewerten und auch realisieren.

Arbeiten Sie mit den Besten zusammen und vertrauen Sie auf insgesamt 350.000 Tage SAP-Beratungskompetenz.

REALTECH – MehrWert durch IT

REALTECH ist ein weltweit agierendes Premium-Beratungsunternehmen im SAP-Umfeld und fokussiert sich neben Dienstleistungen zu SAP Mobile auf Cloud Computing, SAP HANA, SAP Solution Manager und alle weiteren technologiebezogenen SAP-Themen. REALTECH bietet mobile Lösungen für das Business. In diesem Umfeld berät das Unternehmen Kunden bei der Implementierung mobiler Szenarien, von der Strategie über die Infrastruktur und Lizenzen bis hin zur Business-App.

Mithilfe von REALTECH gestalten Unternehmen ihre IT der Zukunft.

Mobile Strategy Advisor – Ihr Experte:

- Sie erhalten einen Partner für alle Phasen des Lebenszyklus (Strategie, Entwicklung, Implementierung, Betrieb und Support).
- Sie profitieren von rund 20 Jahren Expertise aus einer Vielzahl von Projekten über alle Branchen
- 80% der REALTECH Berater sind zertifizierte SAP-Spezialisten mit langjähriger Erfahrung
- Mit REALTECH verfügen Sie über entscheidenden Know-how-Vorsprung dank einer engen Kooperation mit SAP

REALTECH AG
Industriestraße 39c
69190 Walldorf
Deutschland

Telefon: +49 (0) 6227 837 880
Telefax: +49 (0) 6227 837 837
E-Mail: customer-services@realtech.de
Online: www.realtech.de/sap-mobile

REALTECH

Testen Sie
MOBILE BUSINESS



3

Monate kostenlos!



- Das große Trend-Magazin
- Die ganze Mobile-Community
- Der Berater für mobile Lösungen
- Das Pflicht-Magazin für mobiles Management

**GEWINNEN
SIE EIN
COBY Kyros Tablet:
CEBIT 2013**
Halle: 5 | Stand: F 36

Interview mit Isec7-Geschäftsführer Marco Gocht

Die Netzabdeckung ist besser als die Straßen

Mobile Computing ist nicht nur attraktiv, sondern erhöht auch die Produktivität – und das weltweit. Vielfach sind die Internetverbindungen besser als die Qualität des Straßennetzes. Eine Welt verändert sich und mit B2B2C will die SAP-Community in wenigen Jahren über eine Milliarde Menschen erreichen (Business to Business to Consumer). Mit Marco Gocht von Isec7 sprach E-3 Chefredakteur Peter Färbinger.



E-3: Ist Mobile Computing ein nachhaltiger Trend im B2B-Bereich und speziell in der SAP-Szene? Wo sehen Sie den Mehrwert?

Marco Gocht: Mobile Computing ist mehr als ein Trend, es verändert Prozesse, verändert die Art, wie Firmen untereinander und mit Kunden kommunizieren, wie Menschen nahezu unabhängig von Ort und Infrastruktur mobil Informationen konsumieren und Aktionen durchführen, zum Beispiel Geld ausgeben.

E-3: Und die Auswirkungen?

Gocht: Mobile Computing hat massive Auswirkungen auf Unternehmen, die Art, wie sie sich am Markt positionieren, mit Kunden in Kontakt treten und Kundenbeziehungen pflegen. So wie die Vernetzung durch das Internet die verschie-

denen Branchen in unterschiedlichster Weise beeinflusste – die Paketdienste boomen durch Onlineshops, Produktion findet mehr und mehr kundenindividuell statt, Musik und Videos werden zu 90 Prozent in digitaler Form erworben –, so wird die Mobilität die Geschäftsprozesse weiter verändern. Vor zwanzig Jahren haben wir mit dem 56-KB-Modem die Postkarten durch die E-Mail ersetzt, heute ersetzen wir mit dem Smartphone den PC und das DSL-Kabel. Wir stehen erst am Anfang der mobilen Revolution.

E-3: Gilt der Trend allgemein?

Gocht: Es ist kein Trend, der sich speziell in der SAP-Szene widerspiegelt, es ist jedoch ein Trend, der sich im Unternehmensumfeld maßgeblich auf SAP-Daten stützt. Nahezu jedes Produkt kommt heute im Herstellungs- und Ver-

kaufsprozess mit SAP in Berührung, also wird auch Mobile Computing maßgeblich mit SAP-Daten interagieren.

E-3: Was sind die Kriterien für Mobile Computing? Die attraktiven Endgeräte, ein neuer Workflow, das User Interface, Mobile Device Management oder eine Plattform wie Afaría und das adäquate Back Office?

Gocht: Ganz kurz und klar: Die Anwender bestimmen mehr und mehr die Auswahl der Geräte. Das führt zu einer größeren Vielfalt an Endgeräten und Betriebssystemen. Die Unternehmen müssen mittels Enterprise Mobility Management, EMM, und Separierung der Unternehmensdaten in Containern oder getrennten Speicherbereichen für die Sicherheit auf diesen Endgeräten sorgen. Unsere Erfahrungen aus über zehn

Jahren Softwareentwicklung für Smartphones ist sehr eindeutig: Die Usability entscheidet über Erfolg oder Misserfolg von Mobilisierungsprojekten. Dazu gehören die Benutzeroberfläche mit klaren Strukturen und das schnelle Laden bzw. Anzeigen der Daten.

E-3: Was wünscht sich der Mobile Computing Worker?

Gocht: Statt fünfzehn SAP-Apps für jede Einzelfunktion auf seinem Smartphone zu installieren, die auch noch jeweils anders aussehen, erwartet der Endanwender eine übersichtliche App, mit der er seine tägliche Arbeit vereinfacht und beschleunigt. BlackBerry hat es mit dem neuen Betriebssystem BB-OS10 gerade vorgestellt: Im sogenannten „BlackBerry-HUB“ erhält man alle wichtigen Informationen zusammengefasst in einer Anzeige – wie verpasste Anrufe, E-Mails etc. Genauso arbeitet unsere Lösung „Mobility for SAP“. Informationen und Funktionen aus verschiedenen SAP-Backend-Systemen werden in einer App entsprechend dem Berechtigungskonzept angezeigt.

E-3: R/3 und auch die SAP Business Suite waren vom Prinzip nie auf das Mobile Computing vorbereitet: Was braucht der SAP-Bestandskunde aus Ihrer Sicht für einen erfolgreichen mobilen Einsatz?

Gocht: R/3 und auch die SAP Business Suite waren auch nie auf das Internetzeitalter vorbereitet, sondern haben sich dahin entwickelt. Prozesse haben sich verändert und Technologien sind dafür entstanden. Das Gleiche passiert gerade im Mobile Computing. SAP hat mit NetWeaver Mobile vor ca. neun Jahren begonnen, Prozesse zu mobilisieren. Damals gab es die ersten PDAs und BlackBerrys mit heutzutage unvorstellbar langsamen Übertragungsraten. Laptops wurden umständlich mit Modems verbunden. Damals war es entscheidend, dass der Benutzer alle Daten im Firmennetzwerk synchronisiert und unterwegs dabei hat. Durch die komplexen Anforderungen der Geschäftsprozesse führte dies zur Synchronisierung von Datenbanken mit Hunderten MB. Dies lief in vielen Fällen schief und erforderte großen administrativen Aufwand zur Fehlerbehebung. Dafür wurde eine Middleware benötigt, die die Synchronisation von allen Daten für den jeweiligen Benutzer im Griff behielt.

E-3: Und heute ist es anders?

Gocht: Die Zeiten haben sich zum Glück geändert. UMTS- oder zumindest GPRS-Verbindung ist so gut wie überall verfügbar. LTE steht in den Startlöchern. Nicht nur in Deutschland, sondern auch in afrikanischen Ländern oder Indien ist die Qualität der Netzabdeckung wesent-

lich höher als die Qualität der Straßen. Die Anforderung, alle Daten mit dabei zu haben, schwindet, wenn man jederzeit online darauf zugreifen kann. Und damit wird der mobile Zugriff auf Daten in SAP sehr viel einfacher.

E-3: Ist nicht immer noch der technische Aufwand extrem hoch?

Gocht: Man benötigt keine komplexe Middleware zur Synchronisierung, sondern muss die Online-Zugriffe nur sicher kanalisieren. Für die Fälle, in denen noch kein Online-Zugang besteht, können Caching- und Queuing-Verfahren dafür sorgen, dass z. B. der Servicetechniker auch im Keller arbeiten kann. Und das sorgt dafür, dass man in wenigen Stunden alles installiert, um danach seine Smartphones einfach und sicher mit seinem SAP verbinden zu können. SAP hat Kunden von Mittelständlern bis Großkonzernen aus den verschiedensten Branchen. Für diese sehr unterschiedliche Kundenbasis mit den unterschiedlichsten Anforderungen versucht SAP seit Jahren, eine mobile Plattform zu bauen. Dadurch wird jeder Lösungsansatz immer sehr komplex.

E-3: Ist der Anwender der Mobile-Computing-Technik ausgeliefert?

Gocht: Die Anforderung des Kunden entscheidet, aber man sollte dem Kunden auch die Wahlmöglichkeit geben und einfache Anforderungen mit einfach zu handhabenden Technologien lösen. Ein 20-Tonnen-Sattelschlepper ist nicht die ideale Lösung, um einen Kasten Wasser zu kaufen. Schicke Demos mit Realtime-Zugriff auf Hana-basierten Big-Data-Reportings sehen natürlich immer sehr schön aus, aber mal ehrlich: Welcher meiner mobilen SAP-Anwender benötigt das? Der Außendienst hat Opportunities und Kontakte im Fokus, die Servicetechniker benötigen Wartungspläne, Historie und Ersatzteile, das Management zu 90 Prozent Workflows und Kennzahlen und vielleicht zu zehn Prozent schicke Drill-Down-Grafiken.

E-3: SAP scheint die Lücke im eigenen Angebot erkannt zu haben und übernahm Sybase mit den Produkten Sybase Unwired Platform und Afaria. Passen diese Produkte denn in eine ABAP/ERP-Welt und braucht man unbedingt eine Mobile-Plattform als Middleware?

Gocht: SAP hat mit Sybase vor allem eine Datenbanktechnologie übernommen. Und mit Sylo nun den nächsten Anbieter einer mobilen Technologie. Unter dem Begriff SAP-Mobile-Plattform werden nun drei verschiedene Produkte, SUP – die Sybase Unwired Platform –, Afaria und Sylo aus zwei unterschiedlichen Bereichen – Mobile Device Management (MDM) und Mobile

Enterprise Application Platform (MEAP), vermarktet. Man darf aber MDM und mobiles SAP nicht vermischen. Es gibt ein Dutzend sehr guter MDM-Lösungen und der Kunde hat die freie Wahl. Ohne MDM geht es nicht. Ob man für mobiles SAP eine Middleware benötigt, das wage ich zu bezweifeln. Unsere Kunden, und das sind allesamt sehr bekannte Unternehmen bis internationale Großkonzerne, haben im Schnitt zwischen 100 und 1.000 mobile SAP-User und kommen alle wunderbar ohne Middleware aus.

E-3: Sie arbeiten mit SAP zusammen und kennen die Lösungen. Was ist Ihre Empfehlung bezüglich Mobile Computing für einen SAP-Bestandskunden?

Gocht: Eine ganz klare Empfehlung ist die deutliche Trennung zwischen SAP-Basisthemen und den mobilen Komponenten.

E-3: Was empfehlen Sie, um das Mobile Device Management in den Griff zu bekommen?

Gocht: Eigentlich ist MDM das falsche Kürzel. EMM – Enterprise Mobility Management – bringt auf den Punkt, was Unternehmen benötigen, um ihre mobile Infrastruktur zu managen. Und dazu gehören neben dem MDM auch wichtige Komponenten wie User Self Service, Monitoring der Smartphones und der mobilen Infrastruktur, Enterprise Application Portal, Remote Control und Migration Tools. Nur die Gesamtheit der Tools zu Administration, Verwaltung und Monitoring mobiler Infrastrukturen wird der Realität in Unternehmen gerecht.

E-3: Was ist Enterprise Mobility Management?

Gocht: Das wesentliche Element eines EMM-Systems ist die Technologieunabhängigkeit. Ein EMM-System sollte sich den Kundenszenarien anpassen, und nicht der Kunde sich seinem EMM. Wir verstehen darunter, dass es eine Kapselung der Technologieebene unter den Verwaltungs- und Konfigurations-Dashboards gibt. Nur so ist sichergestellt, dass Kunden im schnelllebigen mobilen Markt eine Lösung verwenden, welche die verschiedenen Technologien wie BlackBerry, Good, iOS-MDM, Android-Management-API etc. in einer Plattform integriert. Schauen Sie sich am Markt um. Da wird es sehr schnell sehr dünn: Denn nicht mal zehn der 120 Anbieter können alle aktuellen Technologien in einer Plattform konsolidiert managen.

E-3: Die Akzeptanz einer großen und mächtigen Lösung wie Afaria und SUP scheint in der SAP-Community nur begrenzt vorhanden zu sein. Ist es nur der hohe Lizenzpreis oder gibt es dafür auch organisatorische und technische Erklärungen?

Gocht: Kunden verbinden mit SAP keinen MDM-Anbieter. Überspitzt gesagt: Nur weil mein Arzt des Vertrauens jetzt einen Werkzeugkoffer in der Praxis stehen hat, bringe ich ihm ja auch nicht mein Auto zur Reparatur. SAP versucht seit drei bis vier Jahren, sich das Thema Mobility auf die Fahnen zu schreiben, jedoch reagieren Kunden sehr reserviert – gerade weil SAP immer versucht, das Thema Mobiles SAP und MDM in der SAP-Mobile-Plattform zu verbinden. Und das ist schlicht und einfach nicht richtig: MDM und die Mobilisierung von SAP-Daten haben erst einmal nichts miteinander zu tun und Kunden sind frei in ihrer Entscheidung für ein MDM, ohne sich die Mobilisierung der SAP-Daten zu verbauen.

E-3: Wie schaut das Szenario aus?

Gocht: Im MDM-Markt agieren mehr als 100 Anbieter – im Vergleich zum Schwergewicht SAP selbstverständlich überwiegend kleinere Anbieter, die jedoch den Vorteil der Flexibilität und der Fokussierung auf MDM-Lösungen haben. Nehmen Sie den aktuellen BlackBerry 10 Launch: Zwei bis drei MDM-Anbieter haben bereits volle Unterstützung für die BB10-Plattform in ihrem Produkt – Afaria von SAP noch nicht.

E-3: Welche Produkte und Verfahren kommen bei den Lösungen von Isec7 zum Einsatz? Welche Anforderungen ergeben sich dabei im R/3 und der Business Suite?

Gocht: Isec7 Mobility for SAP setzt auf einen möglichst geringen betriebswirtschaftlichen und prozessualen Aufwand. Wir liefern viel Funktionalität für Vertriebler und Servicetechniker im ERP und CRM aus sowie eine flexible Freigabe von Workflows auf beliebigen SAP-Systemen. Da jeder Kunde eigene Anforderungen an eine mobile Lösung hat, seine Prozesse anders aussehen und er eigene Felder und Daten nutzt, kommt es darauf an, die mobile Lösung einfach anpassen zu können. Und genau das bieten wir mit bestehendem ABAP-Know-how. Als Technologie kommen die seit Jahren verfügbaren Webservices zum Einsatz. Damit läuft unsere Lösung auf allen SAP-Business-Suite-Systemen mit ERP 6.0 oder CRM 7.0.

E-3: Wie kooperieren Sie mit der SAP-Community inklusive SAP? Wie vertreiben Sie Ihre Dienstleistungen und Produkte?

Gocht: Die Kooperation mit der SAP-Community funktioniert sehr gut. Mobilität ist ein Thema, das fast jedes Unternehmen beschäftigt, und so findet neben den offiziellen Arbeitskreisen im Rahmen der DSAG auch ein direkter Austausch zwischen den Kunden selbst und den Partnern statt. Wir setzen auf

ein Partnernetz, das aus etablierten SAP-Partnern besteht, die ihrerseits Experten in verschiedenen Bereichen oder Branchen von SAP sind. Mit unserem Produkt können Kunden und Partner ihre individuellen Anforderungen schnell und einfach mit ABAP umsetzen – ohne komplexe Middleware und ohne Kenntnisse in der Smartphone-Programmierung. Und somit gibt es sehr wenige Überschneidungen im Portfolio – die Partner haben das Branchen-Know-how und wir sind die Mobilisierungsprofis.

E-3: Mit Verlaub, aufgefallen ist mir Isec7 noch nicht.

Gocht: Wir haben eine gut funktionierende Partner-Community – nahezu alle großen SAP-Gold-Partner in Deutschland sind auch Integratoren oder Reseller von Mobility for SAP, auch wenn sie es häufig aus politischen Gründen nicht offen kommunizieren. Schließlich haben sie ja alle die SAP-partnerschaftskonforme Sybase-Lösung im Programm. Die Partner haben in den vergangenen zwei

Jahren allerdings gemerkt, dass Kunden nicht unbedingt die große und komplexe Sybase Unwired Plattform, SUP, bzw. Mobile-Plattform einführen. Und dann kommen wir zum Zug.

E-3: Wie sieht aus Ihrer Sicht der Mobile-Computing-Trend 2013 aus? Was darf die SAP-Community erwarten?

Gocht: Die Unternehmen tasten sich Stück für Stück an die schöne neue mobile Welt heran. 2013 werden wir allerdings, verglichen mit den Vorjahren, signifikant mehr Mobility-Projekte im SAP-Umfeld sehen. Die Vielzahl dieser Projekte wird dennoch durch einen Evaluierungsstatus gekennzeichnet sein: mit zwischen 100 und 1.000 Anwendern, zwei bis drei Workflows, PM & CS für Servicetechniker, CRM für den Außendienst, Kennzahlen für das Management. Die komplette Durchdringung in der Mobilisierung von SAP-Daten sehen wir erst in zwei bis drei Jahren.

E-3: Danke für das Gespräch.



© Rashevskiy Vlachislav, Shutterstock.com

Nach Meinung von Isec7-Geschäftsführer Marco Gocht sollte der potenzielle Mobile Computing Worker sich folgende Fragen stellen:

- Was möchte ich mit der Mobilisierung von SAP-Daten erreichen, was sind die Mehrwerte? Dies sind im Allgemeinen die Beschleunigung von Freigabeprozessen, die Erhöhung der Auskunftsfähigkeit in Kundengesprächen sowie die Eliminierung von papierbasierten Prozessschritten.
- Welche Geschäftsprozesse möchte ich mobilisieren? Als erste Schritte eignen sich verschiedene Freigabeprozesse wie BANF und Reisekosten sowie Vertriebsdaten aus dem CRM. Die nächsten Schritte können Servicetechniker und Projektmanager einbeziehen.
- Welche Daten in dem konkreten Anwendungsfall müssen offline verfügbar sein und welche Daten möchte ich offline anlegen? Dabei sollte man bedenken, dass komplette Offline-Szenarien mindestens um Faktor 10 aufwändiger sind als Online-Szenarien. Mit Caching und Queuing kann man auch in Online-Szenarien das Anlegen von Rückmeldungen und die Übersicht über Kundendaten für heutige Besuche erreichen.
- Habe ich Ressourcen für die Entwicklung auf bis zu vier verschiedenen Smartphone-Betriebssystemen, bei denen alle paar Monate neue Versionen herauskommen? Wie viel Aufwand muss ich für Schulungen und Lernkurven in neuen Programmiersprachen, Technologien und Middleware-Komponenten einplanen? Wie viel Aufwand muss ich für den Rollout in mehreren Ländern und Schulungen einplanen? Welchen Aufwand muss ich im Betrieb für Administration, Fehlersuche, Updates und damit Kompatibilität von neuen Versionen einplanen? Hier gilt eine einfache Regel: Je weniger Komponenten durch eine mobile Lösung betreut werden müssen, desto weniger Aufwand.

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 Annemarie Trattner, Annemarie.Trattner@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 29



www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de	SAP Service Partner – Validated Expertise SAP ERP HCM Beratung, Implementierung, Entwicklung, Wartung <ul style="list-style-type: none"> • SAP ERP HCM Kernprozesse • SAP ERP HCM Talent Management • SAP ERP HCM Self-Services • SAP ERP HCM Planung und Analyse • ABS Lösungen und Add-Ons • SAP HCM Wartungsservice Partnerschaften mit SAP, SuccessFactors, Nakisa
		AFI Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 Online: info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	Mit über 36 Jahren Erfahrung ist die AFI der kompetente Anbieter für Dokumentenprozesse in SAP®, die sich rechnen. Unsere Standard-Softwarelösungen sind weltweit in unterschiedlichen Branchen und Kommunen erfolgreich im Einsatz. Wir bieten von der Beschaffung (Purchase-to-Pay), der Distribution (Order-to-Cash), bis hin zum 24/7 Support alles aus einer Hand. Die AFI GmbH ist ein Unternehmen der P.M. Belz Gruppe, die mit über 460 Mitarbeitern international tätig sind.
		applied international informatics GmbH Business Campus München : Garching Parkring 4, D-85748 Garching bei München Telefon: +49/89 255 495-0 Telefax: +49/89 255 495-205 E-Mail: marketing@aainformatics.com Online: www.aainformatics.com	Die ganze IT Lösung. Für heute. Für morgen. Für den Mittelstand. Vertrauen Sie auf ai informatics. Wir wählen die idealen SAP Komponenten für Ihre geschäftlichen Abläufe und konzipieren die optimale Gesamtlösung. Mit über 35-jähriger Prozesskompetenz in unseren Kernbranchen Automobilzulieferindustrie, Anlagen- und Maschinenbau, Solar- sowie Hightech-Industrie. Profitieren Sie von einem führenden SAP Gold Partner und unseren Lösungsangeboten zu: SAP SPEED Branchenlösungen, Enterprise Mobility, Business Analytics sowie Product Lifecycle Management. Flexible Outsourcing Services, moderne IT-Infrastrukturlösungen und bis zu 7x24 Application Support runden unser Gesamtlösungsangebot ab.
		All for One Steeb AG Gottlieb-Manz-Straße 1 70794 Filderstadt-Bernhausen Telefon: +49 (0) 711/7 88 07-0 Telefax: +49 (0) 711/7 8807-699 Online: info@all-for-one.com www.all-for-one.com	Die All for One Steeb AG zählt zu den führenden SAP Komplettdienstleistern im Mittelstandsmarkt. Das Portfolio des SAP Gold Partners umfasst ganzheitliche Lösungen und Leistungen entlang der gesamten IT-Wertschöpfungskette – von SAP-Branchenlösungen bis hin zu Outsourcing und Application Management. Als One-Stop-Shop für alle Services rund um SAP ist All for One Steeb verlässlicher Generalunternehmer und betreut mit rund 700 Mitarbeitern über 2.000 Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzulieferindustrie sowie dem projektorientierten Dienstleistungsumfeld. Als Gründungsmitglied von United VARs, dem weltweiten Netzwerk führender SAP Mittelstandspartner, garantiert All for One Steeb in über 56 Ländern ein umfassendes Beratungs- und Serviceangebot sowie besten Vor-Ort-Support.
		allfield Deutschland GmbH Trogerstraße 48 D- 81675 München Telefon: +49 89 4522896-00 Telefax: +49 89 4522896-29 E-Mail: info@allfield.de Online: www.allfield.de www.allfield-career.com	career • consulting • coaching Als allfield Deutschland GmbH beraten wir Unternehmen bei der Suche, Beurteilung und Auswahl von Fach- und Führungskräften. Der Fokus liegt dabei auf Unternehmen aus den Bereichen IT/SAP/Strategie. Unser Kundenkreis umfasst eine Vielzahl namhafter nationaler und internationaler Beratungshäuser und Konzerne unterschiedlicher Größen. Talentmanagement Mit allfield-career bieten wir eine kostengünstige E-Recruiting SaaS Lösung an, entstanden aus einer Eigenentwicklung und 12 Jahren Erfahrung. Diese verbindet Methodiken aus der Personalvermittlung mit den Bedürfnissen von SAP Anwendern und Beratungshäusern. Wollen Sie Ihre time-to-hire und cost-per-hire reduzieren? Dann informieren Sie sich!
		apps4erp GmbH Rieslingstr. 27 74360 Ilfsfeld-Auenstein Telefon: +49 (0) 7062 - 67 56 40 Telefax: +49 (0) 7062 - 67 55 69 Online: info@apps4erp.de www.apps4erp.de	apps4erp.de bietet SAP-Beratungsunternehmen einen attraktiven Vertriebskanal, um ihre apps auch international kostengünstig zu vertreiben und Neukunden zu gewinnen. Anwender nutzen apps4erp.de als zentrale Beschaffungsquelle für dringend benötigte apps, die um ein Vielfaches preiswerter eingekauft werden können als im Rahmen individueller Entwicklungsaufträge. Die apps4erp GmbH wurde von fünf ERP-Profis gegründet. Jeder von ihnen bringt über 20 Jahre Erfahrungen in den Bereichen Sales, Presales, Consulting, Projektgeschäft und Entwicklung mit. Zu den beruflichen Stationen zählen namhafte ERP-Anbieter wie SAP, Steeb, Brain, Nixdorf und TDS.
		arcplan Information Services GmbH Elisabeth-Selbert-Str. 5 40764 Langenfeld Telefon: +49 (0)2173 / 16 76-0 Fax: +49 (0)2173 / 16 76-100 Online: info@arcplan.com www.arcplan.com	arcplan Enterprise ist das meistgenutzte BI-Frontend eines Drittanbieters im SAP-Umfeld und verbindet die Vorteile von Standardsoftware und Individuallösungen. arcplan Enterprise deckt die gesamte Bandbreite maßgeschneiderter analytischer Applikationen ab: Finanzcontrolling, Balanced Scorecards, Dashboards, Reporting, Budgetierung & Planung, operatives und strategisches Performance Management. arcplan Enterprise bietet Ihnen <ul style="list-style-type: none"> • volle SOA-Integration, • schnelle Implementierung, • nahtlose Integration von SAP- und Nicht-SAP-Datenquellen, • Flexibilität, Vielseitigkeit und Effizienz.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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.
		BASF IT Services Holding GmbH Jaegerstraße 1 D-67059 Ludwigshafen Telefon: +49 (0) 621 / 60-99550 Telefax: +49 (0) 621 / 60-99555 Online: information-services@basf.com www.information-services.basf.com	Die Information Services der BASF schaffen messbaren Mehrwert: Wir bieten innovative, praxisnahe und kostenoptimale Lösungen – für die BASF und für Kunden außerhalb der BASF. Als der Spezialist für SAP-Applikationen und Infrastruktur, für Mail- und Collaboration-Lösungen sind wir für Sie der ideale IT-Partner. Unsere Managed Services stehen für Verlässlichkeit, Verfügbarkeit und Stabilität. Sie können sich auf uns und unsere Services verlassen und auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren. Denn wir stehen Ihnen als echter Information Services Partner zur Seite. Prozess- und IT-Beratung • Implementierung • Integration SAP Application Management • SAP Hosting • SAP SCM • SAP BW
		bebit Informationstechnik GmbH Dynamostr. 17 68165 Mannheim Telefon: +49 (0)621 / 4001-0 Telefax: +49 (0)621 / 4001-2080 Online: info@bebit.de www.bebit.de	Als erfahrener SAP Dienstleister sorgen wir dafür, dass Sie Ihre SAP-Lösung optimal nutzen können. Wir unterstützen Sie von der SAP-Basisbetreuung über Hosting und Application Management bis zum HR Business Process Outsourcing. bebit wurde 1993 als Unternehmen der Bilfinger Berger Gruppe gegründet und beschäftigt aktuell über 130 Mitarbeiter. bebit ist zertifizierter SAP Hosting Partner, SAP Services Partner und SAP Customer Competence Center. Unsere Referenzen (Auszug): SAP BW und SAP Financials bei Bauer AG, SAP HR bei EPM Assetis GmbH, SAP für EC&O bei Bilfinger Berger AG, SAP Releasewechsel bei PreCon GmbH.
		bsc solutions GmbH & Co. KG Breslauer Str. 1 68799 Reilingen Telefon: +49 (0)6205 - 255 62 88 Telefax: +49 (0)6205 - 255 75 82 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: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP ERP NetWeaver Beratung und Entwicklung ■ SAP BW/BI, BI-IP und Business Objects ■ SAP Solution Manager ALM ■ SAP Utilities IDEX / IS-U ■ SAP Business Workflow Entwicklung ■ SAP AddOn solutions - RSS Feed Factory, operatives Monitoring Framework, Solution Manager Service Desk AddOn ■ Performanceanalyse und -optimierung - SAP HANA, Codereview, Codeoptimierung ■ individuelle Schulungen (BI, Solution Manager, ABAP, Webdynpro, FPM,...)
		btexx GmbH Rheinstraße 4N D-55116 Mainz Telefon: +49 (0)6131 / 62228-0 Telefax: +49 (0)6131 / 62228-70 Online: info@btexx.de www.btexx.de	btexx – The Portal Experts Unternehmensportale mit SAP btexx ist die führende IT-Beratung rund um das Thema Unternehmensportale und moderne Technologien des Enterprise 2.0 Zeitalters. Mit weit über 250 erfolgreich durchgeführten Portalprojekten und mit mehr als 200 zufriedenen Kunden, bietet btexx alles aus einer Hand: Consulting (IT-Consulting, Communications-Consulting) und Software (btexx Portal Suite 2012) für Unternehmensportale mit SAP und Microsoft.
		Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298-800 Telefax: +49 621 86298-850 E-Mail: office@camelot-itlab.com Online: www.camelot-itlab.com	From Innovations to Solutions. Camelot ITLab ist ein prozessorientiertes IT-Beratungsunternehmen innerhalb der Camelot International Group. Durch die Zugehörigkeit erhalten Kunden Strategie-, Organisations- und IT Beratung aus einer Hand. Mit innovativen IT Konzepten sowie durch langjährige Partnerschaften mit der SAP unterstützen wir passgenau die geschäftskritischen Prozesse unserer Kunden und bieten ergänzend zu den SAP-Standards eigene Add-ons wie z.B. die Camelot Lean Planning Suite an. IT Strategy Consulting • IT Governance • Change Management • Business Process Reengineering • Global Rollouts • Application Management Services • SAP Enhancements & Add-ons • Remote Application Management Performance Optimization • Implementations
		CIBER AG Alte Eppelheimer Str. 8 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 Online: info.germany@ciber.com www.ciber.de	Ciber ist ein IT-Dienstleistungsunternehmen, das den Kunden mit seinen Anforderungen in den Mittelpunkt seiner Aktivitäten stellt und diese ergebnisorientiert löst. Mehr als 7000 Berater unterstützen Unternehmen und Organisationen durch ihre Flexibilität sowie ihre technische, organisatorische und prozessbezogene Kompetenz auf der ganzen Welt dabei, Wettbewerbsvorteile durch den optimalen Einsatz von IT zu erzielen. Ciber Deutschland wurde 1989 gegründet, gehört seit 2004 zum weltweit tätigen Ciber-Konzern und steht für einen umfassenden IT-Service entlang der SAP-Wertschöpfungskette. Fokusbranchen sind neben dem Retail-Bereich die Chemie/Pharma-Branche, die Prozessindustrie, Financial Services, Transport und Logistik sowie die Versorger.

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 IT Business Solutions	Comgroup GmbH Industriepark Würth Drillberg 6 97980 Bad Mergentheim Telefon: +49 7931 91-6400 Telefax: +49 7931 91-6401 Online: info@comgroup.de www.comgroup.de	Die Comgroup GmbH mit weltweit 150 Mitarbeitern bietet kundenspezifische IT-Lösungen und Beratung im SAP-Umfeld für mittelständische und große Unternehmen. Zudem besteht das Leistungsangebot aus eBusiness-Lösungen – etwa zum elektronischen Datenaustausch mit Lieferanten oder für die elektronische Beschaffung. Darüber hinaus berät das Unternehmen seine Kunden in Fragen der IT-Sicherheit und unterstützt sie bei der Integration von Netzwerken. Als Teil der aus über 400 mittelständischen Unternehmen bestehenden Würth-Gruppe betreut der Fullservice-IT-Dienstleister neben zahlreichen externen Kunden weltweit eine Reihe von Projekten im eigenen Konzern.
	 ASSOCIATION OF IBM COMPUTER USERS common DEUTSCHLAND	COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Str. 6 70771 Leinfelden-Echterdingen Geschäftsführung: Christa Beck 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!
	 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 : <ul style="list-style-type: none"> • SAP Enterprise Resource Management • SAP Supply Chain Management • SAP Customer Relationship Management • SAP Business Intelligence Ihr Unternehmen und Ihr Erfolg ist unser Fokus!
	 coresystems	coresystems ag Dorfstrasse 69 5210 Windisch (CH) Telefon: +41 (0)56 500 22 22 Telefax: +41 (0)56 444 20 50 Online: info@coresystems.ch www.coresystems.ch	Die coresystems ag mit Hauptsitz in Windisch, Schweiz, wurde im Jahr 2002 als Einzelfirma gegründet und firmiert seit 2006 als Aktiengesellschaft. Mit über 5400 Kunden (55000 Anwender) gilt der Softwarespezialist als weltweit führender Anbieter von standardisierten Zusatzlösungen für SAP KMU Produkte. Das Unternehmen ist zertifizierter SAP GOLD (SSP) und Microsoft ISV Silver Partner. Zum Kundenkreis der coresystems zählen kleine und mittelständische Firmen sowie Großkonzerne aus unterschiedlichen Branchen. Mit den innovativen coresuite Lösungen lassen sich Geschäftsprozesse optimal und durchgehend unterstützen. Hierfür greifen die Apps auf lokale Informationen aus der ERP-Umgebung zu und vereinen diese in der Cloud zu mehrwertschaffenden Applikationen, die auch mobil (z.B. auf dem iPhone) genutzt werden können.
		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 The simple solution company	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
	 Document Process Automation	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 <ul style="list-style-type: none"> • Auftragseingang • Rechnungseingang • E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen • Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen • Fax Services & Fax Server • Archivierung on Demand

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 AKTIENGESELLSCHAFT	Ferrari electronic AG Ruhlsdorfer Str. 138 D-14513 Teltow Telefon: +49(0)3328 / 455-90 Telefax: +49(0)3328 / 455-960 Online: info@ferrari-electronic.de www.ferrari-electronic.de	Durch den direkten Dokumentenempfang und-versand aus SAP (ERP ECC 6.0, SAP NetWeaver, mySAP ERP, R/3) lassen sich Geschäftsprozesse in Unternehmen beschleunigen und optimieren. OfficeMaster für SAP von Ferrari electronic ermöglicht den direkten E-Mail-, Fax- und SMS-Versand aus allen Modulen sowie den Empfang in Business Workplace. Ferrari electronic ist SAP Software Solution Partner und mit seinem Produkt OfficeMaster für SAP von der SAP AG zertifiziert.
		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH 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: <ul style="list-style-type: none"> • 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. <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 F O S mbH Cathostraße 5, 45356 Essen Telefon: +49(0)201-61 30 00 Telefax: +49(0)201-61 93 17 Online: info@gfos.com www.gfos.com	Als führender Anbieter ganzheitlicher MES Lösungen unterhalb von SAP verfügt die GFOS mbH über langjährige Projekterfahrungen im SAP Umfeld. Die Verbindung zwischen GFOS und SAP sorgt für eine zeitnahe Bereitstellung qualitativ hochwertiger Daten und schließt damit die Lücke zwischen Produktion/Fertigung und der Management-Ebene. Hierdurch wird eine maximale Transparenz auch für die dezentralen Bereiche erreicht. Umfangreiche Zertifizierungen sowie die aktive Nutzung modernster SAP Technologien stellen sicher, dass unser MES Ihre Geschäftsprozesse unterhalb von SAP umfassend abbildet. Aktuelle Kennzahlen sind sofort verfügbar. Die Qualität sowie Aktualität der zu verarbeitenden Daten entscheidet über Ihre Leistungsfähigkeit.
		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 Online: info@gibmbh.de www.gibmbh.de www.gib-dispo-cockpit.de	G.I.B mbH , SCM Optimierung in SAP. Unser Know-How setzt Maßstäbe! Wir bieten: <ul style="list-style-type: none"> ...SAP SCM Optimierung mit G.I.B Dispo-Cockpit! SAP Certified Powered by SAP NetWeaver ein Add-On zur Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen. ...Entwicklungsrichtlinien und Strukturen in der ABAP Entwicklung! G.I.B ABAP-Programmier-Templates, ein Add-On aus dem Hause G.I.B. Unsere Produkte sind vielfach bewährt und sind sowohl bei mittelständischen Unternehmen, als auch bei weltweit agierenden Konzernen erfolgreich im Einsatz.
		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	Der IT-Dienstleister GISA beschäftigt deutschlandweit an fünf Standorten etwa 540 Mitarbeiter. Der Hauptsitz ist in Halle (Saale). Seit 1993 verzeichnet das Unternehmen ein kontinuierliches und nachhaltiges Wachstum. Das Angebot der GISA 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 betreibt ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum und investiert kontinuierlich in Datensicherheit und aktuelle Technologien. Dafür erhielt sie vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie (BSI) die Zertifizierung ISO 27001 nach dem IT-Grundschutzhandbuch. Zum Portfolio der GISA GmbH gehören Prozess- und IT-Beratung, Application Management und IT-Sourcing.

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		GULP Information Services GmbH Ridlerstr. 37 D-80339 München Telefon: +49 (0) 89 500 316 - 0 Online: info@gulp.de www.gulp.de/sap	Für Unternehmen, die externe SAP-Berater einsetzen, ist GULP die Quelle bei der Suche nach einem passenden Kandidaten. Als eine der größten Personalagenturen für externe IT-Spezialisten in Deutschland sucht GULP aus seiner eigenen Datenbank den jeweils optimalen Kandidaten für seine Kunden. Mit über 80.000 eingetragenen Profilen von externen IT-Spezialisten, davon 5.600 mit Schwerpunkt SAP, und mehr als 3.000 Unternehmen, die über das Portal Mitarbeiter rekrutieren, führt www.gulp.de zudem den Markt der internetbasierten Vermittlung von IT-Projekten im deutschsprachigen Raum an. Mehr Informationen: www.gulp.de/sap
		HE-S Heck Software GmbH Am Glockenturm 6 63814 Mainaschaff (Rhein-Main-Gebiet) Telefon: +49 (0) 60 21 - 451 24 62 Telefax: +49 (0) 60 21 - 451 24 97 Online: info@HE-S.com www.HE-S.com	Hat Ihr SAP Standard Lücken? Wir schließen diese Lücken. HE-S erweitert als SAP Add On Spezialist Ihren SAP Standard um fehlende und neue Funktionen und optimiert damit Ihre Unternehmensprozesse. Wir verfügen über jahrelange Erfahrung im Bereich der Softwareentwicklung. Unsere Produkte basieren auf fachlich fundierten Konzeptionen und objektorientierten, modifikationsfreien Programmierungen. Profitieren Sie von unserer Praxiserfahrung in der Prozessoptimierung dokumentenorientierter Geschäftsprozesse. Wir erweitern den Standard. Wir ergänzen Funktionen.
		heckcon Am Glockenturm 6 63814 Mainaschaff (Rhein-Main-Gebiet) Telefon: +49 (0) 60 21 - 901 49 70 Telefax: +49 (0) 60 21 - 901 49 99 Online: info@heckcon.com www.heckcon.com	Perfekte Prozesse – Vereinfachte Verwaltung heckcon ist als unabhängiges Beratungsunternehmen spezialisiert auf den gesamten Lebenszyklus von dokumentenorientierten SAP-Geschäftsprozessen. Unser Full-Service-Konzept beinhaltet: <ul style="list-style-type: none"> • Beratung und Konzeption • Projektleitung, -definition und -architektur • Implementierung, Konfiguration und Produktivsetzung • Qualitätssicherung, Wartung, Schulung und Coaching Unsere individuellen Lösungen sind bewährt bei unseren zahlreichen Kunden aus den Branchen Pharmaindustrie, Personalwesen, Public Sector, Maschinenbau, Versorgung, Versicherung, Automobilzulieferung, Bankwesen und weiteren. Ihre Geschäftsprozesse – Ihre Dokumente – Ihr Partner: heckcon
		HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 CH-8600 Dübendorf Telefon: +41 (0) 44 / 215 15 20 Online: office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch	<ul style="list-style-type: none"> • HR Outsourcing • HR Consulting • HR Solutions HR Campus, kompetenter Partner für Successfactors, SAP HCM Implementierungen und SAP HR BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zu Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.
		IKOR Management- und Systemberatung GmbH IKOR Financials GmbH IKOR Products GmbH engram GmbH Tel. +49 (0) 40 8199442 0 info@ikor.de www.ikor.de Standorte: Bremen, Hamburg, Jena, Oberhausen	IKOR – Sichtbarer Mehr-Wert! Nur wer alle Prozesse kennt, kann sie steuern und sichern! Prozesstransparenz, automatisierte Prozesse und eine erhöhte Datenqualität. Die IKOR-Gruppe sorgt für bessere, schneller verfügbare Daten – und somit für effiziente Entscheidungen. Von SAP bis Business Intelligenz: Wir schaffen für Sie Synergien, planen vorausschauend und bereiten Ihnen Wege, um neue Potenziale nutzbar zu machen.
		Implico Group Weidestraße 120b 22083 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 27 09 36-0 Telefax: +49 (0) 40 / 27 09 36-46 Online: info@implico.com www.implico.com	Als internationales Beratungs- und Softwarehaus mit rund 250 Mitarbeitern unterstützt die Implico Gruppe zahlreiche Unternehmen bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse. Durch eine gezielte Spezialisierung hat Implico sich zu einem Technologieführer entwickelt, unter anderem für Telematik-Systeme und Portale auf SAP-Basis. Außerdem bietet Implico innovative SAP-Lösungen von der Auftragsannahme bis zur Fakturierung , unter anderem für die intelligente Transportplanung . Sie unterstützt den Disponenten bei der Tourenplanung und Tourenoptimierung und ermöglicht so, die Flotte optimal auszunutzen.
		INFO Gesellschaft für Informationssysteme AG Grasweg 62–66 D-22303 Hamburg Telefon: +49 40 27136-0 Telefax: +49 40 27136-9222 Online: info@info-ag.de www.info-ag.de	INFO AG, 1982 gegründet und 2011 durch die QSC AG mehrheitlich übernommen, zählt als SAP Gold Partner sowie Anbieter mobiler SAP Anwendungen und Microsoft Gold Partner gemeinsam mit der IP Exchange, Housing- und Hosting-Spezialist mit Sitz in Nürnberg unter dem Dach der QSC zu den führenden mittelständischen Anbietern von ITK-Leistungen in Deutschland. INFO AG ist Cloud Leader 2012, ausgezeichnet von der Experton Group. Leistungen: Planung und Implementierung von SAP Lösungen IT-Outsourcing SAP Lizenzen, Wartung und Anwender-Support Branchenfokus: Energie, Handel, Maschinen- und Anlagenbau, INFO AG betreut projekt- und betriebsseitig über 300 SAP Systeme und übernehmen den Anwender-Support für rund 40.000 IT-Arbeitsplätze. Mit über über 150 SAP Beratern verfügt die INFO AG über Erfahrungen aus mehr als 250 erfolgreichen Implementierungsprojekten.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		<p>Ingentis Softwareentwicklung GmbH</p> <p>Raudtener Str. 7 D-90475 Nürnberg Telefon: +49 (0) 911 / 98 57 59-0 Online: www.ingentis.de</p>	<p>Die Ingentis Softwareentwicklung GmbH ist sowohl auf die Entwicklung individueller und maßgeschneiderter Unternehmensanwendungen, als auch auf das Softwareengineering von Datenbanken und Web-Applikationen spezialisiert. Zudem vertrauen mehr als 500 Unternehmen weltweit auf die innovativen HR-Standardprodukte von Ingentis:</p> <p>Ingentis org.manager- zur automatisierten Organigramm-Erstellung aus jedem beliebigen HR-System (z.B. SAP®)</p> <p>Ingentis distribution.list- zur Verwaltung und Aktualisierung von E-Mail Verteilerlisten auf Basis von HR und Organisationsdaten</p> <p>Ingentis easy.pes- zum Planen und Auswerten von Assessment Centern und Personalentwicklungsseminaren</p>
		<p>INVARIS Informationssysteme GmbH</p> <p>INVARIS Center A-7000 Eisenstadt Telefon: +43 (0) 2682 64000-111 Telefax: +43 (0) 2682 64000-910 E-Mail: info@invaris.com</p>	<p>INVARIS ist führender Hersteller von Plattform-Software für Textautomation, elektronisches Output Management, interaktiv-dynamische Formulare und Document Composition. INVARIS setzt seit über 20 Jahren Maßstäbe bei intelligenz-gesteuerter Aufbereitung, Verarbeitung und Multi-Channel Ausgabe von Dokumenten. Speziell für SAP-Anwendungen bietet INVARIS kostengünstige und flexible Formular- und Dokumenterstellungslösungen. Mit der neuen INVARIS goSmart Initiative wird der ROI binnen kürzester Zeit Realität!</p>
		<p>itelligence AG</p> <p>WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN!</p> <p>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</p>	<p>itelligence ist mit seinem SAP® Global VAR-Status und inzwischen mehr als 2.700 hochqualifizierten Mitarbeitern einer der international führenden SAP®-Komplettanbieter.</p> <p>Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance- sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 4.000 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP®-Umfeld.</p> <p>Das SAP®-Geschäft der itelligence konzentriert sich auf Kernbranchen, in denen, basierend auf exzellenten Branchenkenntnissen, eigene SAP®-Lösungen angeboten werden.</p> <p>Zusätzlich setzt itelligence durch seine Internationalität im Bereich SAP® Outsourcing Services, Maßstäbe in Qualität, Kreativität und Effizienz.</p>
		<p>ITML GmbH</p> <p>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</p>	<p>ITML ist SAP Systemhaus mit Goldpartnerstatus für den Mittelstand. Mit mehr als 500 Bestandskunden und 150 Mitarbeitern realisieren wir Gesamteinführungen & Optimierungsprojekte sowie Lösungen für den Einkauf, Produktion, Vertrieb/Marketing & Service und realisieren Benutzeroberflächen für SAP ERP im MS Look & Feel.</p> <p>Weitere Schwerpunkte für SAP Branchenlösungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enterprise Mobility Strategien • SAP Add-ons für CRM, SRM und SCM • Fertigungsprozessoptimierungen • Business Analytics Strategien • Logistiklösungen • Prozess- und Managementberatung aus über 15 Jahren SAP Kompetenz & Projekterfahrung
		<p>it-novum GmbH</p> <p>Edelzeller Straße 44 D-36042 Fulda Telefon: +49 (0)661 / 103 333 Telefax: +49 (0)661 / 103 597 Online: info@it-novum.com www.it-novum.com</p>	<p>it-novum ist der führende IT-Berater im SAP- und Open Source-Bereich. Als langjähriger SAP- und Infrastrukturdienstleister für unseren Mutterkonzern kennen wir die Geschäftsprozesse in Konzernen und im Mittelstand. Nach dem Motto „Open-Minded Business Solutions“ vereinen wir technologisches Wissen mit Business-Know-how. Unser Portfolio reicht von SAP bis zu Open Source und umfasst Systemmanagement, Infrastruktur, Groupware, ERP, Business Intelligence, Dokumentenmanagement und Customer Relationship Management.</p>
		<p>IT2™ Solutions AG</p> <p>Hamburger Straße 28 D-24558 Henstedt-Ulzburg Telefon: +49 (0)4193 / 7532-0 Telefax: +49 (0)4193 / 7532-10 Online: Info@it2-solutions.com www.it2.ag</p>	<p>Die IT2 Solutions AG ist Ihr Partner im Bereich SAP® HCM.</p> <p>Wir entwickeln Strategien, Konzepte und Lösungen personalwirtschaftlicher Prozesse und gehören in diesem Marktsegment zu den größten, unabhängigen Consulting-Unternehmen in Deutschland. Unter der Marke sumarum bieten wir eine internetbasierte, komfortable und kostengünstige Outsourcingplattform auf Basis SAP HCM für alle Personalprozesse an.</p> <p>Zu unseren Kunden zählen Mittelstandsunternehmen, internationale Konzerne, Banken, Versicherungen und Unternehmen und Verwaltungen im öffentlichen Dienst.</p>
		<p>KWP Kümmer, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH</p> <p>Ferdinand-Braun-Straße 16 74074 Heilbronn Telefon: +49 (0) 7131 - 7499 - 0 Telefax: +49 (0) 7131 - 7499 - 1050 Online: info@kwppartner.de www.kwppartner.de</p>	<p>SAP® ERP Human Capital Management für den Mittelstand</p> <p>Seit 20 Jahren steht KWP® mit über 160 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, praxisprobter Lösungen in SAP® ERP HCM und der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter.</p>

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Lodestone Management Consultants GmbH Parking 2 85748 Garching b. München Telefon: +49 (0) 89 30 76 676 0 Telefax: +49 (0) 89 30 76 676 99 Online: kontakt@lodestonemc.com www.lodestonemc.com	Lodestone Management Consultants ist ein international tätiges Beratungsunternehmen für Strategie- und Prozessoptimierung sowie IT-Transformation, speziell im Bereich SAP. Gegründet in Jahr 2005 ist Lodestone heute mit rund 650 Mitarbeitern in über 16 Ländern auf fünf Kontinenten aktiv. Spezieller Fokus der Beratungsaktivitäten liegt auf den Branchen Automobil, Life Science, Finanzdienstleistungen sowie Investitions- und Konsumgüter. Weitere Informationen www.lodestonemc.com
		Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH Lise-Meitner-Straße 3 D- 85737 Ismaning bei München Telefon: +49 (0) 89 / 9 62 73-0 Online: www.magicsoftware.com/de info@magicsoftware.com	Magic xpi Special Edition für SAP – Optimierte Automatisierung durch integrierte Prozesse Magic Software bietet die SAP-zertifizierte Integrationsplattform Magic xpi für die schnelle und einfache Prozess- und Anwendungsintegration. Magic xpi bietet vordefinierte Businesspackages mit direkten Schnittstellen zu den SAP-Applikationen, um SAP-Systeme ohne Programmieraufwand zu erweitern, mit Dritt-Applikationen zu koppeln oder mehrere SAP-Lösungen zu verbinden.
		Metasonic AG (vormals 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	Metasonic AG setzt mit ihrer Metasonic Suite einen Standard auf dem Gebiet der sofort ausführbaren Prozessmodelle und dynamischen Prozess-Applikationen. Basis für die flexible BPM Suite ist die weltweit einzigartige subjektorientierte BPM-Methode (S-BPM), die Mitarbeiter bzw. ihre Kommunikation ins Zentrum der Prozessbeschreibung stellt. Gepaart mit einer einfachen Beschreibung (nur 5 Symbole), einer sofortigen realitätsgetreuen Ausführung sowie der flexiblen Integration mit der IT, erreichen Sie enorme Agilität bei gesicherter Compliance und hohem ROI. Metasonic - Process. In tune.
		Mieschke Hofmann und Partner (MHP) A Porsche Company Schloss Heutingsheim Schlossstr. 12 D-71691 Freiberg am Neckar Telefon: +49(0) 7141 7856-0 Telefax: +49(0) 7141 7856-199 E-Mail: info@mhp.de Online: www.mhp.de	Mieschke Hofmann und Partner (MHP) ist die führende Prozess- und IT-Beratung im deutschen Automotive-Markt und ein Tochterunternehmen der Porsche AG. Mit einer Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung optimiert MHP als Prozesslieferant die Prozesse der Kunden über die komplette Wertschöpfungskette. Aktuell beraten und betreuen über 750 Mitarbeiter von den Standorten in Freiberg am Neckar, Ludwigsburg (2x), Stuttgart, Walldorf, München, Essen, Wolfsburg, Berlin, Regensdorf (Schweiz) und Atlanta (USA) über 250 Kunden. Die Philosophie von MHP: Excellence.
		Mobisys GmbH Alttrottstraße 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: <ul style="list-style-type: none"> ■ Direkte Integration in alle SAP Module ■ Online & Offline Applikationen ■ Ready-to-use Standardtransaktionen ■ App für iPhone, Blackberry und Android ■ Screen Designer für individuelle Eingabermasken. Mobile MSB-Lösungen werden weltweit in über 500 Installationen in Logistik, Produktion, Versand, Service und Instandhaltung eingesetzt. Technologie – Kompetenz – Innovation
		nextevolution AG Am Sandtorkai 74 20457 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 822 232 0 Telefax: +49 (0) 40 822 232 499 Online: nextPCM@nextevolution.de www.nextPCM.de	Daten, Dokumente, Prozesse auf einen Blick Sie wollen Ihre bewährten SAP® Standardfunktionalitäten sinnvoll ergänzen? Mit der nextPCM Produktfamilie bietet nextevolution SAP-basierte Lösungen zum prozessgestützten Dokumentenmanagement. Alle Produkte sind vollständig in SAP® integriert. Seit über zehn Jahren ist das Unternehmen erfolgreich für Kunden wie Edeka, RTL2, Tchibo oder Vattenfall tätig. <ul style="list-style-type: none"> • Beschaffungsmanagement • Vertragsmanagement • Rechnungseingang • Personalmanagement
		Open Text 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.com	OpenText ist ein führender Anbieter von Software-Lösungen für Enterprise Content Management (ECM). Seit zwei Jahrzehnten unterstützt OpenText Unternehmen, Business Content effizient zu verwalten und dessen Nutzenpotential vollständig zu erschließen. Mehr als 100 Millionen Anwender in 114 Ländern profitieren bereits von Lösungen des ECM-Anbieters. Gemeinsam mit Kunden und Partnern bringt OpenText die besten ECM-Experten – die Content Experts™ – an einen Tisch. Unternehmen können so ihr Wissen erfassen und wahren, ihren Markenwert steigern, Prozesse automatisieren, Risiken minimieren, Compliance-Auflagen erfüllen und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.opentext.de .

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		ORBIS AG Ansprechpartnerin: Andrea Klein Nell-Breuning-Allee 3-5 D-66115 Saarbrücken Telefon: +49(0)681 / 9924-282 Telefax: +49(0)681 / 9924-222 Online: andrea.klein@orbis.de www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Industrie, Automotive, Anlagen- und Maschinenbau, Konsumgüterindustrie und Handel. Der SAP Service Partner und Special Expertise Partner bietet: <ul style="list-style-type: none"> • IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM, ERP, SCM, SCE/EWM, BI und PLM • Globale SAP Rollouts (Europa, China, Amerika) • Lösungen für Variantenkonfiguration, MES und BI • Über 1.000 erfolgreiche Kundenprojekte
		ORGA GmbH Zur Gießerei 24 D-76227 Karlsruhe Telefon: +49 (0) 721 / 4004-2000 Online: info@orga.de www.orga.de	Die ORGA bietet Hochleistungs-IT für den Mittelstand. Durch effektives IT-Outsourcing und Business Process Outsourcing für die Personalverwaltung können Kunden ihre Kosten deutlich reduzieren und sich stärker auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Als SAP Business ByDesign, SAP Channel Partner Gold und SAP Hosting Partner hält die ORGA Lösungen aus einer Hand bereit: Branchenlösung für projektorientierte Dienstleister – SAP Modulberatung: Rechnungswesen, Logistik – ORGA Personal Services: HCM Beratung, HCM Business Process Outsourcing – ORGA IT Service: Remote System Management, Application Hosting, Application Management, Outsourcing. Daneben deckt die ORGA das komplette Leistungsspektrum von IT-Dienstleistungen ab – von Beratung und Lizenzen über das Hosting einzelner Anwendungen bis hin zum Kundensupport.
		ParCon Consulting GmbH Im Center Circle, Neue Ramtelstrasse 4/3 D-71229 Leonberg Telefon: +49(0)7152 / 92833-40 Telefax: +49(0)7152 / 92833-9 Online: info@parcon-consulting.com www.parcon-consulting.com	Das Erfolgsrezept von ParCon ist die kontinuierliche Ausrichtung auf Innovation für SAP Anwendungen. Neben kompetenter Anwendungsberatung und Systemintegration sorgt der SAP Services Partner seit 1997 für optimale Prozesse durch maßgeschneiderte Beratung und Entwicklung. Leistungsfähige Add On Lösungen – beispielsweise für die interaktive Disposition und Tourenplanung, die mobile Datenerfassung oder für die optimierte Außendienststeuerung mit SAP CRM – schaffen zusätzlichen Mehrwert für SAP Anwender.
		PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG Kurt-Schumacher-Straße 28-30 D-66130 Saarbrücken Telefon: +49 (0) 681 - 379 62-0 Online: Josias.Petersohn@pikon.com www.pikon.com	PIKON bietet: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP ERP, SAP NetWeaver PI ■ SAP BW und BO ■ Beratung und Entwicklung ■ Einführung, Optimierung, Relasewechsel ■ Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft ■ Prozessoptimierung ■ Internationale Rollouts ■ Business Communication
		Plaut Aktiengesellschaft Engelsberggasse 4/1 A-1030 Wien Telefon: +43(0) 1 / 23 000 12 Online: plaut@plaut.com www.plaut.com	Plaut: Kompetenz. Erfahrung. Lösung. Plaut verbindet betriebswirtschaftliche Beratung und lösungsorientierte IT-Implementierung mit einem Branchenfokus auf Versicherungen, Energieversorger, Nahrungsmittel und Getränke und Dienstleistungen. Die Plaut Beratungsgruppe ist in Deutschland, der Schweiz in Österreich und den CEE- sowie CIS-Ländern Rumänien, Tschechische Republik, Polen und Russland 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, Logistik und Technologie im SAP-Umfeld.
		prego services GmbH Am Halberg 3 D-66121 Saarbrücken Telefon: +49 681 / 9 59 43 - 0 Telefax: +49 681 / 9 59 43 - 1000 Online: info@prego-services.de www.prego-services.de	Routinen einfach auslagern - zu den Experten der prego services. Mit profundem Fachwissen und umfassenden Dienstleistungen hält die prego services GmbH ihren Kunden den Rücken frei. Als eine der führenden Shared-Services- Gesellschaften in Deutschland bietet die prego services GmbH seit 2001 maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Informationstechnologie, Personal, Materialwirtschaft und Billing . Zahlreiche renommierte Industrieunternehmen, mehrere Bundesbehörden und der 1. FC Kaiserslautern vertrauen bereits auf die langjährige Erfahrung der prego services GmbH.
		Profiforms Projekt GmbH Hausener Str. 6 71296 Heimsheim Telefon: +49 7033 / 3012-0 Telefax: +49 7033 / 3012-20 Online: info@profiforms.de www.profiforms.de	Seit fast 2 Jahrzehnten unterstützt profiforms Unternehmen in der Dokumentenerzeugung im und aus SAP und bei der Implementierung leistungsfähiger output-seitiger Dokumentenprozesse. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet profiforms an der Entlastung von Systemressourcen, der Anbindung der unternehmensweiten Druck-Infrastruktur und der wirkungsvollen Nutzung von Massendokumenten in der Unternehmenskommunikation. Kunden schätzen an Lösungen von profiforms die zentrale Plattform für unternehmensweite Dokumente, erzielte Effizienzsteigerung, verbesserte Kundenbindung und daraus resultierend Verbesserung der eigenen Position am Markt.















www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		REALTECH AG Industriestrasse 39c D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 837-0 Telefax: +49 (0)6227 / 837-837 Online: info@realtech.de www.realtech.de	<p>Die REALTECH AG ist ein auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus sowie Softwarehersteller mit Fokus auf Geschäftsprozess- und IT Service-Management.</p> <p>Consulting:</p> <ul style="list-style-type: none"> • IT-Management Beratung • Business Optimierung mit SAP • IT-Optimierung • SAP Compliance & Security <p>theGuard! Produkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Business Process Management • Business Service Management • IT Infrastructure Management • Configuration Management / CMDB • Application Lifecycle Management
		Q-Partners GmbH Sperberstr. 47 90461 Nürnberg Telefon: +49 911-14870021-0 Telefax: +49 911-14870021-9 E-Mail: info@qpcm.de Online: www.qpcm.de	<p>Q-Partners Consulting und Management GmbH ist ein branchenunabhängiges auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus mit Fokus auf SAP Technologieberatung sowie Business Process Management Beratung und Optimierung.</p> <p>Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption von IT-Architekturen, -Strategien sowie Geschäftsprozessen, die Umsetzung, den Betrieb und die Wartung von IT-Systemen.</p> <p>Im Fokus stehen zuverlässige, innovative und funktionale Lösungen und Services auf höchstem Qualitätsniveau.</p>
		Q_PERIOR AG Bavariaring 28 D-80336 München Telefon: +49(0)89 / 45599-0 Telefax: +49(0)89 / 45599-100 Online: office@q-perior.com www.q-perior.com	<p>Q_PERIOR ist eine inhabergeführte Business- und IT-Beratung mit Standorten in Deutschland, Schweiz, Österreich, Slowakei, USA und Kanada. Q_PERIOR unterstützt Grossunternehmen und grosse Mittelständler mit integrierter Fach- und IT-Kompetenz. Neben der Spezialisierung auf den Markt der Finanzdienstleister bietet Q_PERIOR ein branchenübergreifendes Beratungsspektrum in den Bereichen Audit & Risk, Beschaffung, Business Intelligence, Finanzen & Controlling, Kundenmanagement, Projekt- & Implementierungsmanagement, Strategisches IT-Management und Technologie.</p>
		scoop and spoon Breite Gasse 4 1070 Wien Telefon: +43 (0) 1 523 4088 110 Online: info@scoopandspoon.com www.scoopandspoon.com	<p>The Contemporary Agency.</p> <p>Mit Scoop and Spoon verwirklicht sich das zeitgemäße Agenturmodell - Mehr als Werbeagentur, mehr als Interactive Agentur und mehr als Technologiedienstleister.</p> <p>Scoop and Spoon ist ein Agenturverbund einer klassischen Marketing- und Werbeagentur (Scoop) und eines Web- und Mobiltechnologiedienstleisters (Spoon). Unsere Agentur setzt auf zukunftsweisende Marketing-Technologien, um die komplexer werdenden Anforderungen im Agenturgeschäft von morgen erfüllen zu können.</p>
		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	<p>Boost Your SAP®</p> <p>SEEBURGER-Kunden profitieren von der 25-jährigen Branchenexpertise und dem Prozess-Know-how aus Projekten bei über 8.800 Unternehmen.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ »Best Practices«-Lösungen für SAP und BzB-Prozesse ■ Volle Prozesstransparenz ■ End-to-End-Monitoring in SAP ■ Business Integration Suite ■ BzB / EAI / MFT alles auf einer Plattform ■ Generischer Workflow in SAP für alle Prozesse
		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	<p>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.</p>
		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	<p>Die Smart Enterprise Solutions entwickelt und vermarktet moderne Plattformen zur Anwendungsentwicklung im SAP-Umfeld. Unser Portfolio:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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.)

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		SYCOR GmbH Heinrich-von-Stephan-Straße 1-5 D-37073 Göttingen Telefon: +49 (0) 551 / 490-0 Telefax: +49 (0) 551 / 490-2000 Online: info@sycor.de www.sycor.de	Im SAP ERP-Umfeld begleiten wir unsere Kunden als Channel Partner der SAP entlang der gesamten Wertschöpfungskette und bieten: SAP Business All-in-One-Branchenlösungen für die Diskrete Fertigung – inklusive Auftrags- und Produktions-Planungs-Cockpit; Beratung, Entwicklung, Implementierung und Outsourcing für SAP, Archivierung und DMS. Dazu liefern wir die benötigten SAP-Lizenzen und übernehmen die Wartung. Wir erbringen qualitativ gesichert umfassende IT-Services, entwickeln Web Shops und Portalanwendungen. Unsere Lösungsexpertise: SAP All-in-One SAP ERP SAP IS Oil SAP + Archiv SAP + EDI SAP + MDE SAP + BDE SAP E-Commerce SAP NetWeaver SAP Roll-Out USA & China
		syslink vertriebs GmbH Fällmisstrasse 13a CH-8832 Wilen b. Wollerau Telefon: 0041 43 844 6333 Telefax: 0041 61 295 9998 E-Mail: sales@syslink.ch Online: www.syslink.ch	Gegründet als Spin-Off von PriceWaterhouseCoopers (PWC) hat die syslink-Gruppe weltweit ca. 50 Mitarbeiter, ist einer der führenden Schweizer SAP Outsourcer und Service Provider sowie ein unabhängiger Softwarehersteller. syslink ist ein innovatives IT-Dienstleistungsunternehmen mit Kompetenz und Erfahrung in der strategischen Beratung, der Softwareentwicklung und im Betrieb heterogener und komplexer SAP-Systeme. Das Unternehmen startete die Entwicklung der System-Management Lösung syslink Xandria auf Basis seiner reichhaltigen Erfahrung im SAP Outsourcing Betrieb. Mit syslink Xandria werden weltweit über 4.000 SAP-Kundensysteme in allen Industriebranchen überwacht und betrieben. syslink ist zertifizierter SAP Hosting und Software Partner.
		tangro software components gmbh Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0)6221 / 13 33 60 Telefax: +49 (0)6221 / 13 33 621 Online: info@tangro.de www.tangro.de	tangro - Ihr Partner für Inbound Management tangro unterstützt SAP-Anwender bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch Automatisierung im Dokumenteneingang. Produkte: Die tangro-Inbound-Suite umfasst Lösungen für: Rechnungen • Aufträge • Auftragsbestätigungen • Bedarfsmeldungen • Lieferscheine • Zahlungssavise • Freigabe- und Genehmigungs-Workflow Ihr Nutzen: tangro-Lösungen sind SAP-Embedded. Dadurch • keine Investitionen in vorgelagerte Systeme • direkte Datenübernahme • kein Austausch von Stamm- und Bewegungsdaten • minimaler Pflege- und Schulungsaufwand • Arbeiten in gewohnter SAP-Umgebung
		TDS AG Konrad-Zuse-Str. 16 D-74172 Neckarsulm Telefon: +49 (0)7132 / 366-01 Telefax: +49 (0)7132 / 366-1000 Online: info@tds.fujitsu.com www.tds.fujitsu.com	SAP-Erfolgsrezepte für Ihr Unternehmen Als SAP Gold- und Hosting-Partner mit 25jähriger SAP-Projekt-Erfahrung 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.
		teufel software GmbH A Company of the M+W Group Steigacker 12 78582 Balgheim Telefon: +49 (0)7424 / 95839-0 Telefax: +49 (0)7424 / 95839-69 Online: service@teufel-software.de www.teufel-software.de	teufel software – Der SAP® Partner für produzierende Unternehmen Die teufel software GmbH ist SAP System- und Beratungshaus sowie SAP Hosting Partner für Unternehmen aus den Branchen HighTech, Medizintechnik, Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Kunststoff, Chemie und Pharma. An den Standorten Balgheim, Göppingen, Rottweil, Charlestown und Shanghai betreut die teufel software mehr als 100 Kunden im SAP Umfeld. teufel software ist ein Unternehmen der M+W Group Stuttgart, die weltweit über 7.000 Mitarbeiter beschäftigt. Unsere Leistungen: <ul style="list-style-type: none"> • Prozessberatung / Prozessanalyse / Konzeption • SAP Beratung / Customizing / Wartung / Support • SAP Entwicklung / SAP Add-Ons / Schnittstellen • SAP Einführungsprojekte auf Basis von SAP Branchenlösungen • SAP Hosting und SAP aus der Cloud (ISAE 3402 Zertifizierung)
		TIETO Handelskai 94-96 A-1200 Wien Telefon: +43 (0) 1 33174 Telefax: +43 (0) 1 33174 1092 Online: office.austria@tieto.com www.tieto.at – www.tieto.de	Als langjähriger Partner verfügt Tieto in Europa über 600 SAP-Spezialisten, wovon 100 zertifiziert sind. Tieto betreut viele Kompetenzzentren für SAP Application Management, bietet integrierte Lösungen für die verarbeitende Industrie und nimmt aktiv an Ramp-Up Programmen und Pre-Solution Testing teil. Seit 2010 arbeitet Tieto aktiv an der Produktverbesserung von Duet Enterprise mit. Durch Dynamic SAP Landscape verlagert Tieto nun den Betrieb von ERP-Lösungen in die Cloud, um die Kundenkosten, im Vergleich zum traditionellen Servicemodell, zu senken. Weltweit zählt Tieto zu den drei Top-Anbietern für die Entwicklung mobiler Lösungen und zeigt bereits jetzt, dass SAP Produktionsdaten einfach und gut auf mobilen Endgeräten verwaltet werden können.
		TONBELLER AG Werner-von-Siemens-Str. 2 D-64625 Bensheim Telefon: +49 (0) 6251 7000 0 Telefax: +49 (0) 6251 7000 140 Online: info@tonbeller.com www.tonbeller.com	TONBELLER ist ein international tätiges Software- und Beratungsunternehmen mit über 100 hochqualifizierten und spezialisierten Mitarbeitern und bietet ein Leistungsportfolio aus IT-Lösungen, Beratung und Services. Mit TONBELLER Management Intelligence eröffnet sich für Organisationen, die SAP R/3, SAP BW und weitere SAP-Systeme im Einsatz haben, eine neue Dimension der Bereitstellung handlungsrelevanter Information. Die Möglichkeiten zur Datenintegration aus SAP und Nicht-SAP-Systemen, zur Analyse, Forecasting, Predictive Analytics, Szenariosimulation und die Bereitstellung von Management-Cockpits auch auf mobilen Endgeräten, schaffen eine fundierte Basis für Managemententscheidungen in komplexen und sich schnell verändernden Märkten.

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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.
		UC4 Software GmbH Waldecker Straße 8 D-64546 Mörfelden - Walldorf Telefon: +49 (0)6105 / 9667 - 0 Online: info@UC4.com www.UC4.com	UC4 Software ist der weltweit größte unabhängige Anbieter von Software zur IT-Prozessautomatisierung. UC4s ONE-Automations-Plattform bietet IT-Prozessautomatisierung für Organisationen, die dynamisch wachsenden Anwendungen und Infrastrukturen gegenüber stehen, und solchen, die für Cloud, DevOps und Big Data auf Service-Modelle der nächsten Generation migrieren. ONE Automation vereinfacht Workload, Anwendungsverteilung, Anwendungsprozesse, Runbook, Datentransfer und VM-Automatisierung mit vorhersagbaren Analysen auf Basis von Technologie zur Verarbeitung komplexer Ereignisse (Complex Event Processing, kurz CEP). Einheitliche Prozessautomatisierung hat sich dabei bewährt, IT-Organisationen zu helfen, bessere Kontrollmöglichkeiten zu erhalten und sowohl die Servicezustellung als auch Kosteneinsparungen erheblich zu verbessern. Mit 25 Jahren Erfahrung automatisiert UC4 für mehr als 2.000 Kunden weltweit jeden Tag Operationen im zweistelligen Millionenbereich. „Rethink Automation“ auf www.uc4.com
		Uniserv GmbH Rastatter Str. 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 72 31/9 36 - 0 Telefax: +49 (0) 72 31/9 36 - 25 00 E-Mail: info@uniserv.com Online: www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com	UNISERV - Better Data. Better Business. Als zertifizierter SAP Software Partner bieten wir unseren Kunden eine erweiterte Lösungskompetenz in den Bereichen Datenqualität und Datenintegration - sei es on-premise oder aus der Cloud. Integrationen in kundenindividuelle SAP-Anwendungen sind dabei ebenso unproblematisch wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Ein umfassendes Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten machen uns zu Ihrem leistungsstarken Partner in Sachen Data Management.
		unit-IT Dienstleistungs GmbH & Co KG Salzburger Strasse 287 4030 Linz - Österreich Telefon: +43 (0) 517 07 - 659 60 Telefax: +43 (0) 517 07 - 596 15 Online: contact@unit-it.at www.unit-it.at	unit-IT ist das österreichweit führende SAP-Systemhaus und IT-Mittelstandoutsourcer. Der Spezialist für integrierte und hoch performante IT-Lösungen bietet von der Konzeption über die Realisierung bis hin zum Betrieb professionelle IT-Gesamtlösungen für qualitätsbewusste Fertigungsbetriebe. Mit schlanken SAP-Branchenlösungen („SAP All-in-One“) und standardisierten mobilen Logistiklösungen konnte sich unit-IT eine Top-Position als Industrie-IT-Partner erarbeiten. unit-IT ist SAP-Gold-Partner und zum sechsten Mal in Folge „SAP Reseller des Jahres“ sowie „SAP Partner Center of Expertise“.
		Versino AG Bahnhofstraße 35 84503 Alttötting Telefon: +49 (0) 8671 96 209 00 Telefax: +49 (0) 8671 - 98 47 8 Online: welcome@versino.de www.versino.net	Die Versino AG hat Ihren Tätigkeitsschwerpunkt im weltweiten Rollout von SAP Business One für Konzern-Niederlassungen. Unser Leistungsumfang: <ul style="list-style-type: none"> - Entwicklung rolloutfähiger Templates. - Modellierung von Geschäftsprozessen unter Berücksichtigung von Compliance- und Bewertungsanforderungen. - Herstellung eines aussagefähigen Group Reportings mit Konsolidierung nach IFRS. - Anbindung von SAP Business One ins Konzernsystem. Als Mitglied von United Vars ist die Versino AG Teil eines internationalen Partnernetzwerkes. Es stehen weltweit Consultingleistungen in der jeweiligen Landessprache zur Verfügung. Das Service Management ist an 7 Tagen 24 Stunden erreichbar.
		XAPTION GmbH Hans-Dreher-Weg 6 D-79585 Steinen Telefon: +49 (0) 800 - Xaption Online: www.xaption.de info@xaption.de	TIRED OF CONSULTING AND READY FOR SOLUTIONS? Die Xaption GmbH ist ein schneller Dienstleister und Lösungsanbieter rund um die SAP-Software. Gegründet im Jahr 2003 sind wir von stetigem und moderatem Wachstum geprägt und verfügen über exzellent ausgebildete Mitarbeiter in den Kernbereichen der Entwicklung, bis hin zu eigenen Add-ons im SAP Umfeld. <ul style="list-style-type: none"> • ABAP Entwicklung, SAP Formulare, EDI/ALE, CRM UI Development • Entwicklung und Vertrieb von SAP-zertifizierten Lösungen und Produkten • Inhouse Seminare zu dem Themen ABAP, SAPscript, Smart Forms, SIFBa
		zetVisions AG Speyerer Straße 4 D-69115 Heidelberg Telefon: +49(0)6221 / 33938-0 Telefax: +49(0)6221 / 33938-922 Online: info@zetvisions.com www.zetvisions.de	Die zetVisions AG hat sich auf die Entwicklung und kundenindividuelle Implementierung von IT-Lösungen für das Stammdaten- und Beteiligungsmanagement spezialisiert. Heute nutzen 200 Kunden in Europa, darunter zahlreiche DAX- und MDAX-Konzerne aber auch mittelständische Familienbetriebe, unsere Lösungen. Know-how aus gut 400 erfolgreichen Projekten macht die zetVisions AG heute zum größten Anbieter von Anwendungen für das Beteiligungsmanagement und leitet damit das führende europäische Kompetenzzentrum zu diesem Thema. Seit 2001 entwickelt zetVisions SAP-basierte Anwendungen und konnte seither eine Vielzahl an Projekten im Umfeld von Stammdaten erfolgreich durchführen. In 2012 wurde dieses umfassende Wissen in eine neue Lösung für das Stammdatenmanagement überführt. zetVisions – Kompetenz vertrauen.

Diskbuster

Jim Hagemann Snabe versucht es ohne Festplatte. Anlässlich der Präsentation der Business Suite powered by Hana schwärmte er von einer IT ohne Disks.

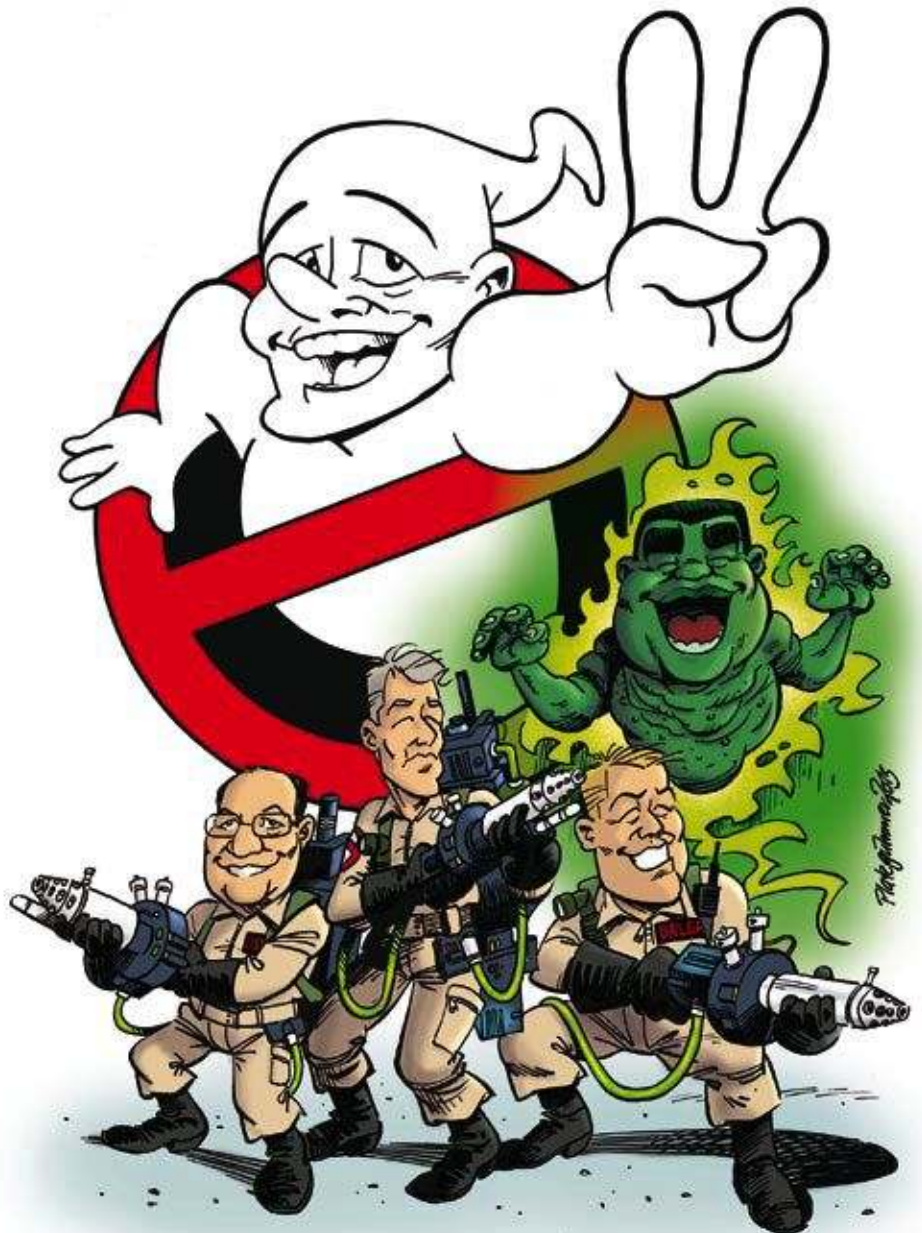
Am Ende des Vorworts von Hasso Plattner und Alexander Zeier im Buch „In-Memory Data Management. Ein Wendepunkt für Unternehmensanwendungen“ steht die Web-Adresse no-disk.com. Die führt direkt zum HPI (Hasso-Plattner-Institut) und zeigt ein Verbotsschild für Festplatten. Im akademischen Bereich mögen solche Scherze erlaubt sein. Jim Snabe sollte es seriöser angehen: Wahrscheinlich lagern 99 Prozent der weltweiten ERP-Daten auf mechanischen und magnetischen Festplatten und das wird auch noch lange so bleiben.

Vielleicht gefällt Snabe das Bild des Festplattenjägers aus dem hohen Norden, aber es entspricht nicht der Realität. Die wahre Entwicklung der Informationstechnologie erfolgt evolutionär. Und Festplatten sind noch ein substanzieller Bestandteil jeder IT-Architektur. Bei wirklich großen Datenmengen führt kein Weg an den rotierenden Magnetplatten vorbei. Selbst das innovative Unternehmen Apple musste beim iPod mit der größten Speichermenge auf eine mechanische Platte zurückgreifen. Naturgemäß ist vielfach jede Mechanik der Elektronik unterlegen. Und die Robustheit von Smartphones und Tablets ergibt sich auch aus dem Fehlen beweglicher Teile (von ein paar simplen Schaltern einmal abgesehen). Auch das Notebook von Herrn Snabe wird mittlerweile ohne mechanische Festplatte auskommen und ein Solid-State-Drive (SSD) haben (eine Disk auf Basis der Halbleitertechnik).

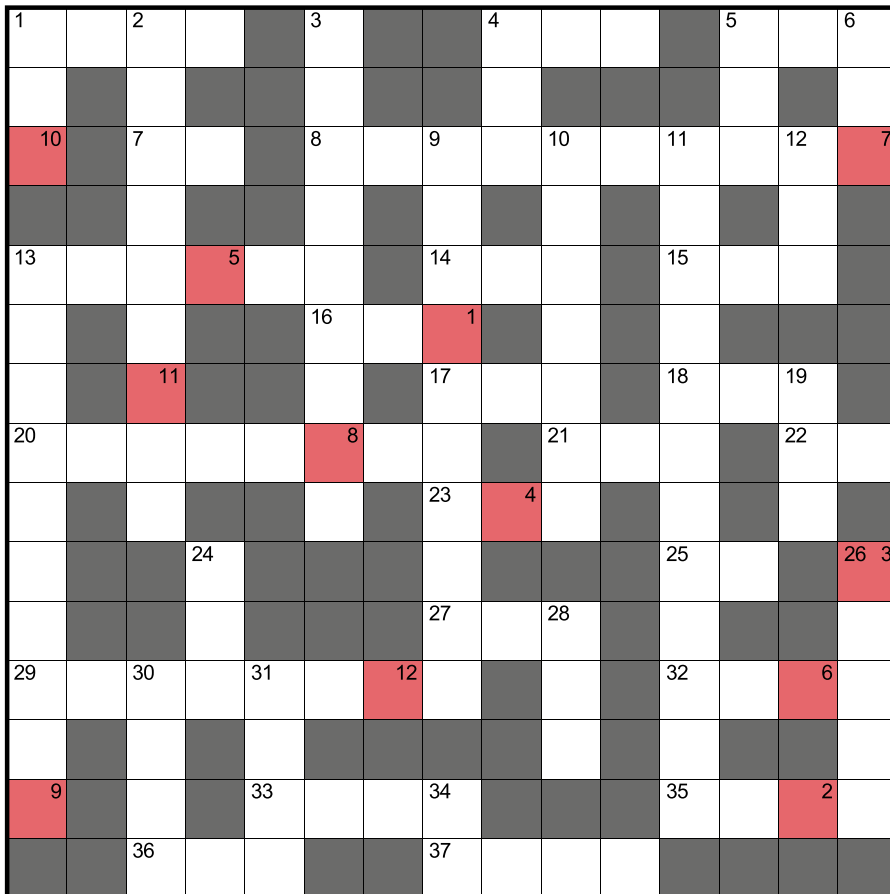
Zum Festplattenstürmer und Zerstörer sollte Jim Snabe dennoch nicht werden. Bei aller Begeisterung für die In-memory-Computing-Technik und die Datenbank Hana erscheint der Aufruf, jeder Festplattentechnik abzuschwören, ein wenig verfrüht. Hana braucht im operativen Betrieb de facto keine Festplatte. Alle Daten sind im Halbleiterspeicher des Servers. Sicherungskopien werden jedoch sehr wohl auf vorhandenen Festplatten durchgeführt, denn der nächste Stromausfall kommt bestimmt. Und nur magnetische Festplatten und SSDs behalten das einmal Gelernte auch ohne permanente Stromzufuhr. Die Verkündigung eines No-Disk-Zeitalters erscheint somit deplatziert. Jim Hagemann Snabe als Nachfolger der Ghostbusters in der Hana-Rolle des Diskbuster agiert ein wenig idealisiert – aber in Hollywood

soll ja vieles möglich sein: auch ein Snabe als Festplattenjäger. Die SAP-Community bleibt verwirrt zurück. SAP besitzt die hervorragende Datenbank Sybase IQ, die sich sehr wohl die Vorteile von magnetischen Festplatten zunutze macht: hohe Speicherdichte bei extrem niedrigen Hardware-Kosten. Damit Sybase IQ auch schnell ist, verwendet es ähnliche Speichermechanismen wie Hana. Die Daten in Sybase IQ

und Hana werden spaltenorientiert und komprimiert abgelegt. Diskbuster Snabe sollte demnach sein eigenes Produkt nicht schlechtreden. Die Freude über Business Suite powered by Hana hat bei ihm wahrscheinlich die Fantasie überfordert: Lassen wir Diskbuster Jim weiterträumen. Die SAP-Community weiß, wo ihre Daten sicher verwahrt sind, denn das Letzte wäre ein In-memory-Computing-Desaster.



Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



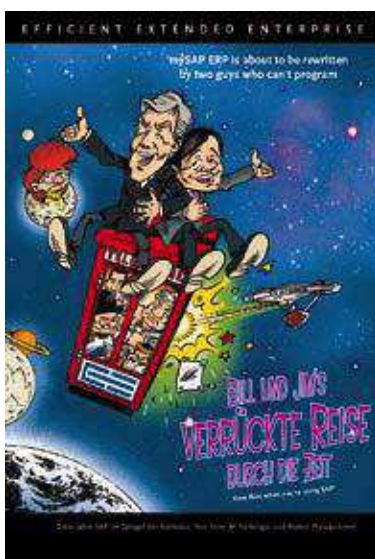
Waagrecht

- 1 Abk. für Datenfunk-Chips
- 4 Erstes Wort aus der SAP-Abk. OGSD
- 5 Abk. Lieferanten-verwaltetes Lager
- 7 Abk. der NetWeaver-Entwicklungsumgebung
- 8 Das G aus GRC
- 13 Das dritte C aus CCC
- 14 Abk. für attraktive Web-Applikationen
- 15 Abk. für Übersicht der Produktverfügbarkeit
- 16 NetWeaver-Abk. für Datenkonsolidierung
- 17 Abk. für erweiterte BW-Administration
- 18 Int. SAP-Partner
- 20 Erstes Wort von SOX
- 21 Abk. für eine ITS-Komponente
- 22 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 23 Der ERP-Weltmarktführer
- 25 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 27 Abk. für systemnahen Speicher
- 29 Das E aus ALE-Technology
- 32 Kategorie-Abk. für transaktionsorientierte DB
- 33 R aus RIA (Web-Begriff)
- 35 Vorgängerbegriff für Cloud
- 36 SAP-IS für Oil und den gesuchten Begriff
- 37 Zweites Wort aus BRM (Teilbereich des BPM)

Senkrecht

- 1 Abk. für Investitionsrückfluss
- 2 Das dritte Wort aus MM-IM (MM = Materials Management)
- 3 Familienname eines ehemaligen SAP CEO
- 4 Das O aus SBO
- 5 Abk. für private Kanäle im Internet
- 6 Abk. für In-memory Computing Engine
- 9 Tätigkeit beim Überprüfen der Lizenzierung
- 10 Engl. Bezeichnung für Produktfahrplan
- 11 Die Abkürzung für das A aus NetWeaver AS
- 12 Abkürzung für Kundenbeziehung
- 13 PP-SOP kennt 3 Planungsmethoden, eine beginnt mit C
- 19 Alte Bezeichnung für BI-Cockpit
- 24 Abk. für „Datenautobahn“ einer SOA
- 26 Standardisierte SAP-Erweiterungen
- 28 Abk. für sichere LAN/WAN-Kommunikation (SAProuter)
- 30 US-Pendant zur DSAG
- 31 Vorname des SAP-Cloud-Vorstands
- 34 Alte Abk. für HCM

Lösung für E-3 Februar: NewDB, ein anderer, interner Name für die SAP-Hana-Datenbank.



Dieses Kreuzworträtsel ist nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltsamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting gedacht. Rätselbegeisterte außerhalb der SAP-Community könnten mit dem Rätsel jedoch vor einer unlösbaren Aufgabe stehen. Das Lösungswort hat 12 Buchstaben und ist ein Serviceangebot der SAP. Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir **drei Mal** das E-3 Comicbuch „**Bill und Jim's verrückte Reise durch die Zeit**“. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung kann keine Korrespondenz geführt werden. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt.

Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an raetsel@e-3.de senden.

Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

April 2013

RED/ANZ 04.03.2013 | DUS 11.03.2013 | EVT 25.03.2013

Coverstory: Vergangenes Jahr war Hana fast ausschließlich im Business-Warehouse-Umfeld ein schnelles Thema. Mit Hana konnte man BI und Predictive Analytics extrem beschleunigen. Dieses Jahr kommt Hana bei der SAP Business Suite und speziell auch im MRP-Umfeld zum Einsatz. Damit wird das Thema In-memory Computing für Logistik, Disposition sowie Produktionsplanung und Steuerung inklusive SCM/SRM interessant. Gemeinsam mit SAP-Partner G.I.B werden wir die neuen Hana-Anwendungsgebiete diskutieren.

Personal: Globalisierung und Internationalisierung erfordern im HR/HCM-Bereich auch adäquate Organisationsformen. Viele SAP-Consulting-Partner betreiben Projekte weit über die EU-Grenzen hinaus. Organisationsmanagement ist hierfür eine Voraussetzung. Der IT-Arbeitsmarkt ist im Umbruch. Höchste Zeit für Arbeitnehmer, bei der Fülle an Möglichkeiten über die Karriereplanung in der IT-Industrie nachzudenken.

Management: SAP-Lizenzen, Pflegegebühren und Supportprogramme sind in der SAP-Community immer ein The-

ma. Nicht nur die Hana-Lizenzen bieten Diskussionsbedarf, auch traditionelle Produkte wie ERP und die Enhancement Packages stehen immer wieder auf dem Lizenzprüfstand (Vermessung).

Infrastruktur: Es ändert sich viel in der SAP/Sybase-Produktlandschaft. Sybase wurde enger in SAP integriert. Die Produkte bekamen einen neuen Namen, sodass die Bezeichnung Sybase immer seltener wird. Sybase-Boss John Chen hat das Unternehmen verlassen. Wie geht es weiter mit den Datenbanken ASE und IQ sowie der Unwired Plattform?

Mai 2013

RED/ANZ 08.04.2013 | DUS 15.04.2013 | EVT 29.04.2013

Coverstory: Hardware ist standardisiert – weitgehend. Intel-Prozessoren stecken in vielen Servern und Festplatten auf der ganzen Welt. Dennoch gibt es noch einige wohlbehütete Geheimnisse, denn der schnelle Datentransport ist nicht trivial. Cisco ist im Server-Geschäft ein Frischling, aber niemand weiß besser als Netzwerkspezialist Cisco, wie man sehr schnell Daten von A nach B bringt – auch innerhalb eines Server-Racks. Mit Cisco erklären wir die neue Server-Welt für zukünftige SAP-Architekturen.

Personal: Bei erfolgreichen Projekten stimmt meist die Chemie zwischen den Mitgliedern, aber auch im Krisenfall muss der Erfolg garantiert sein. Konfliktmanagement und Coaching sind wesentliche Werkzeuge, wenn es zur Projektkrise kommt. Und mitunter ist auch Change Management gefragt.

Management: Herausforderungen und Techniken der Archivierung ändern sich schnell. Auch wenn das Archiv stabil und sicher über viele Jahre existieren soll, gesetzliche Vorgaben, neue Datenstrukturen und andere Speicher-

techniken erfordern immer wieder eine Anpassung der Archivierungsstrategie.

Infrastruktur: Open Source in der SAP-Community hat mittlerweile Tradition. War es früher überwiegend Linux und die Datenbank MySQL/MaxDB, so sind durch Big Data weitere Open-Source-Projekte hinzugekommen: Fast die gesamte SAP-Community spricht von Hadoop als Big-Data-Datenbank für polystrukturierte Daten, von der Statistik- Programmiersprache R als Ergänzung zu Hana und von ODATA als Schnittstelle zum NetWeaver Gateway.

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 naturgemäß vom Engagement der Partner und Bestandskunden: www.e3media.info.

Ausgabe	Schwerpunktt Themen der SAP-Community 2013	E-3 Extra	Veranstaltungen
<p>April 2013 RED/ANZ 04.03.2013 DUS 11.03.2013 EVT 25.03.2013</p>	<p>Personal: Work-Life-Balance, Mitarbeiterbindung, SAP MBA Management: Knowledge Management, Query Reporting, SOA, ROI Infrastruktur: Virtualisierung, SAP/Microsoft Duet, Web Dynpro</p>	SAP Business Suite – Basis und Vision	Personal Süd, 23. und 24. April, Stuttgart. Hannover Messe, 8. bis 12. April.
<p>Mai 2013 RED/ANZ 08.04.2013 DUS 15.04.2013 EVT 29.04.2013</p>	<p>Personal: Konfliktmanagement, Change Management, Coaching Management: Datenschutz, Quality Management, Archivierung Infrastruktur: Bii Framework, Open Source, Unwired Plattform</p>	BI & Analytics: BI, Predictive Analytics, Realtime Enterprise	Personal Nord, 14. und 15. Mai, Hamburg.
<p>Juni 2013 RED/ANZ 06.05.2013 DUS 13.05.2013 EVT 27.05.2013</p>	<p>Personal: Identity Management, Strategieberatung, HR Outsourcing Management: Application Management, SRM, SAP-Revision, DMS Infrastruktur: ABAP vs. Java, Enabling Semantic Web Services</p>	SAP BPM & SAP EAM: Business Process and Enterprise Application Management für das Realtime Enterprise	IMCC 2013, 5. und 6. Juni, Frankfurt/Main.
<p>Juli/August 2013 RED/ANZ 10.06.2013 DUS 17.06.2013 EVT 01.07.2013</p>	<p>Personal: E-Learning, SAP-Training, Zutrittskontrollen, Ausbildung Management: Enterprise Content Management, Quality Management Infrastruktur: Outsourcing, Storage, Enterprise Architect Framework</p>	E-3 Community Almanach	SicherheitsEXPO, 3. und 4. Juli, München.



FIRMENINDEX

Adobe.....	51, 90	Bussmann, Oliver, SAP.....	61	Müller-Quade, Jörn, Prof.....	9
AEG Power Solutions.....	100	Carnelley, Philipp, PAC.....	20	Nayagam, Christine, PAC.....	18
Allfield.....	58	Carney, Lloyd, Brocade.....	51	Nelis, Josef, Ciber.....	37
All for One Steeb.....	9	Chabot, Christian, Tableau Software.....	97	Niemann, Frank, PAC.....	20
Alpha Business Solutions.....	30	Clement, Wolfgang.....	53	Oehmichen, Jörg, Ticket-Web.....	74
Amazon.....	97	Cruz, Carlos, Microsoft.....	86	Ortwein, Tobias, PAC.....	20
Assima Deutschland.....	80	Donau, Conrad, Reply.....	41	Patzwaldt, Ralf, Tableau Software.....	96
ASS.TEC.....	100	Donauer, Martin, eXin.....	38	Plattner, Hasso, Prof., SAP.....	12
Barc.....	88	Echtermeyer, Jens, IDS Scheer Consulting.....	41	Pöll, Robert, Imtech ICT Austria.....	51
Bayer Healthcare.....	7	Edjlali, Roxane, Gartner.....	10	Pürsing, Monika, zetVisions.....	88
Biss Consulting.....	38	Egan, Paul, Irish Life.....	97	Radowski, Hagen, MHP.....	40
Börse Stuttgart.....	7	Elias, Howard, EMC.....	51	Räth, Wolfgang, All for One Steeb.....	9
Brocade.....	33, 51	Eller, Stefan, Smart Enterprise Solutions.....	61	Reisbeck, Christoph, VMware.....	92
Camelot.....	37	Fallmann, Daniel, Mindbreeze Software.....	28	Reiter, Edgar, Imtech ICT Austria.....	51
Capco.....	76	Fernberg, Donald, Gartner.....	10	Richter, Bernd, Capco.....	76
Capgemini.....	65	Fett, Perry, TDS.....	42	Roth, Stefan, Suse Linux.....	50
cbs Corporate Business Solutions.....	90	Finger, Ralf, Information Works.....	39	Sander, Jürgen, Systema.....	42
CeBIT.....	26	Fischer, Stephan, SAP.....	10	Schäfer, Holger, Uniorg.....	42
Ciber.....	37	Foley, Mary Jo, ZDNet.....	86	Schaffer, Stefan, Glooobal.....	12
Circle Unlimited.....	19	Fröhlich, Michael, Capco.....	77	Scheer, August-Wilhelm, Prof.....	54
Cisco.....	8, 78	Geck, Bertram, MID.....	51	Schlechter, Gerald, CNBS.....	64
CNBS.....	64	Genes, Raimund, Trend Micro.....	28	Schmidt, Frank, Onventis.....	51
Cognizant Technologies.....	18	Goff, Brent.....	28	Schmidt, Peter, Adobe Systems.....	51
Compamedia.....	53	Gremler, Steffen, Sycor.....	27	Schmitz, Nikolaj, G.I.B.....	39
Computacenter.....	51	Groote, Andreas, J&M Management Consulting.....	40	Schwab, Wolfgang, Experton Group.....	61
Conet Group.....	53	Grötsch, Michael, Circle Unlimited.....	19	Schwirz, Rolf, Fujitsu Technology Solutions.....	78
ConVista Consulting.....	53	Hagemann Snabe, Jim, SAP.....	20, 78	Seemann, Wolfgang, NEW Service.....	82
Cormeta.....	26	Hausen, Henrik, Hausen, Henrik, Alpha Business Solutions.....	30	Seitz, Jürgen, Xeptom Business Consulting.....	51
Crytek.....	41	Heuser, Lutz, Prof., Hofmann, Martin, VW.....	66	Sieker, Axel, Itelligence.....	40
CubeServ.....	37	Henning, Bernd S., Office FTS.....	28	Steiger, Christian, Solutive.....	64, 98
Cundus.....	38	Hüttel, Reinhard, Prof., Deutsche Akademie der Technikwissenschaften.....	58	Streibich, Karl-Heinz, Software AG.....	75
DataCore.....	99	Huse, David, Brocade.....	51	Stretz, Markus, Q-Partners Consulting and Management.....	34
Dell.....	29, 36, 78	Hüttel, Reinhard, Prof., Deutsche Akademie der Technikwissenschaften.....	58	Szűcs, Thomas, cbs.....	90
Deutsche Akademie der Technikwissenschaften.....	58	Imtech ICT Austria.....	51	Vawdrey, Rod, Fujitsu Technology Solutions.....	78
Deutsche Welle.....	28	Imtech ICT Austria.....	51	Wahner, Tobias, ITML.....	62, 99
Doctor-License GbR.....	84	Imtech ICT Austria.....	51	Weissbarth, Steffen, Exasol.....	10, 28
DSAG.....	8	Imtech ICT Austria.....	51	Wesche, Peter, Doctor-License GbR.....	84
Dyckerhoff.....	64	Imtech ICT Austria.....	51	Wetzlar, Michael, Systematika.....	41
ec4u expert consulting.....	17	Imtech ICT Austria.....	51	Wiegran, Kai, J&M Management Consulting.....	40
EMC.....	51	Imtech ICT Austria.....	51	Wiertz, Stefan.....	27
Empirius.....	89	Imtech ICT Austria.....	51	Wießler, Jochen, SAP.....	9
Enmore Gruppe.....	38	Imtech ICT Austria.....	51	Wiltshcko, Friedrich, Imtech ICT Austria.....	51
Ergo Versicherungsgruppe.....	66	Imtech ICT Austria.....	51	Zablan, Mark, Adobe Systems.....	51
e-Spirit.....	29	Imtech ICT Austria.....	51		
Exasol.....	10, 28	Imtech ICT Austria.....	51		
eXin.....	38	Imtech ICT Austria.....	51		
Experton Group.....	61	Imtech ICT Austria.....	51		
Forcont Business Technology.....	30	Imtech ICT Austria.....	51		
Forrester Research.....	86, 93	Imtech ICT Austria.....	51		
Fraunhofer Gesellschaft.....	66	Imtech ICT Austria.....	51		
Fujitsu Technology Solutions.....	22, 78	Imtech ICT Austria.....	51		
Galileo Group.....	82	Imtech ICT Austria.....	51		
Gartner.....	10, 97	Imtech ICT Austria.....	51		
GFT.....	39	Imtech ICT Austria.....	51		
G.I.B.....	39	Imtech ICT Austria.....	51		
Gloobal.....	12	Imtech ICT Austria.....	51		
Gulp.....	52	Imtech ICT Austria.....	51		
Handelsblatt.....	7	Imtech ICT Austria.....	51		
Hasso-Plattner-Institut.....	6, 58	Imtech ICT Austria.....	51		
HCL Technologies.....	18	Imtech ICT Austria.....	51		
HP.....	32, 78	Imtech ICT Austria.....	51		
IA4SP.....	8	Imtech ICT Austria.....	51		
IBM.....	29, 39, 78	Imtech ICT Austria.....	51		
IDC.....	84	Imtech ICT Austria.....	51		
IDS Scheer Consulting.....	41, 75	Imtech ICT Austria.....	51		
IMC.....	54	Imtech ICT Austria.....	51		
Imtech ICT Austria.....	51	Imtech ICT Austria.....	51		
Information Works.....	39	Imtech ICT Austria.....	51		
Infosys.....	18	Imtech ICT Austria.....	51		
Intalio.....	12	Imtech ICT Austria.....	51		
Irish Life.....	97	Imtech ICT Austria.....	51		
Itelligence.....	40	Imtech ICT Austria.....	51		
ITML.....	27, 53, 60-65, 98	Imtech ICT Austria.....	51		
J&M Management Consulting.....	40	Imtech ICT Austria.....	51		
Kampffmeyer.....	22	Imtech ICT Austria.....	51		
Mercedes-AMG.....	40	Imtech ICT Austria.....	51		
MHP.....	40	Imtech ICT Austria.....	51		
Micarna.....	99	Imtech ICT Austria.....	51		
Microsoft.....	29, 60-65, 86	Imtech ICT Austria.....	51		
MID.....	51, 53	Imtech ICT Austria.....	51		
Mindbreeze Software.....	28	Imtech ICT Austria.....	51		
NetApp.....	8	Imtech ICT Austria.....	51		
NEW Service.....	82	Imtech ICT Austria.....	51		
NTT Data.....	51	Imtech ICT Austria.....	51		
Office FTS.....	28	Imtech ICT Austria.....	51		
Onventis.....	51	Imtech ICT Austria.....	51		
OpenText.....	21	Imtech ICT Austria.....	51		
Open Text Software.....	53	Imtech ICT Austria.....	51		
Outokumpu.....	95	Imtech ICT Austria.....	51		
PAC.....	18, 20	Imtech ICT Austria.....	51		
Personal2013 Nord.....	59	Imtech ICT Austria.....	51		
Personal2013 Süd.....	59	Imtech ICT Austria.....	51		
Pikon.....	6	Imtech ICT Austria.....	51		
Q-Partners Consulting und Management.....	34	Imtech ICT Austria.....	51		
Raad Research.....	92	Imtech ICT Austria.....	51		
Realtech.....	50	Imtech ICT Austria.....	51		
Reply.....	41	Imtech ICT Austria.....	51		
Sage Group.....	51	Imtech ICT Austria.....	51		
Secat.....	95	Imtech ICT Austria.....	51		
SHL.....	56	Imtech ICT Austria.....	51		
Smart Enterprise Solutions.....	60-73	Imtech ICT Austria.....	51		
Software AG.....	75	Imtech ICT Austria.....	51		
Solutive.....	64, 98	Imtech ICT Austria.....	51		
Sun.....	78	Imtech ICT Austria.....	51		
Suse Linux.....	32, 50, 102	Imtech ICT Austria.....	51		
Sybase.....	63	Imtech ICT Austria.....	51		
Sycor.....	27	Imtech ICT Austria.....	51		
Systema.....	42	Imtech ICT Austria.....	51		
Systematika.....	41	Imtech ICT Austria.....	51		
Tableau Software.....	96	Imtech ICT Austria.....	51		
Tata Consultancy Services.....	18	Imtech ICT Austria.....	51		
TDS.....	42	Imtech ICT Austria.....	51		
Techconsult.....	27	Imtech ICT Austria.....	51		
Telefónica Germany.....	7	Imtech ICT Austria.....	51		
Terracotta.....	75	Imtech ICT Austria.....	51		
Ticket-Web.....	74	Imtech ICT Austria.....	51		
Trend Micro.....	28	Imtech ICT Austria.....	51		
TREvisto.....	53	Imtech ICT Austria.....	51		
Trivadis.....	53	Imtech ICT Austria.....	51		
T-Systems.....	42, 48	Imtech ICT Austria.....	51		
TUI InfoTec.....	28	Imtech ICT Austria.....	51		
TU München.....	55	Imtech ICT Austria.....	51		
Uniorg.....	42	Imtech ICT Austria.....	51		
United Planet.....	99	Imtech ICT Austria.....	51		
Universität des Saarlandes.....	55	Imtech ICT Austria.....	51		
Universität Hamburg.....	55	Imtech ICT Austria.....	51		
Universität St. Gallen.....	53	Imtech ICT Austria.....	51		
VMware.....	34, 92, 99	Imtech ICT Austria.....	51		
VW.....	66	Imtech ICT Austria.....	51		
Wipro.....	18	Imtech ICT Austria.....	51		
Xeptom Consulting.....	51	Imtech ICT Austria.....	51		
ZDNet.....	86	Imtech ICT Austria.....	51		
zetVisions.....	88	Imtech ICT Austria.....	51		

PERSONENINDEX

Adorján, Péter, T-Systems.....	48
Adrian, Merv, Gartner.....	10
Anders, Bettina, Ergo Versicherungsgruppe.....	66
Aufderheide, Till, Biss Consulting.....	38
Balghem, Thomas, NTT Data.....	51
Baljer, Franz, IA4SP.....	8
Barrenechea, Mark, OpenText.....	21
Barth, Oliver, SHL.....	56
Becker, Gabriele, MID.....	51
Beyer, Mark A., Gartner.....	10
Bhagat, Vic, EMC.....	51
Björkmann, Anders, Outokumpu.....	95
Bodemann, Jörn, e-Spirit.....	29
Bogenstätter, Marcus, Empirius.....	89
Bourcivet, Adrian, CubeServ.....	37
Brandt, Sebastian, Camelot.....	37
Breitenfeldt, Ralf, Allfield.....	58
Bruch, Heike, Prof., Universität St. Gallen.....	53
Bullinger, Hans-Jörg, Fraunhofer Gesellschaft.....	66
Burke, Eugene.....	56

ANZEIGENINDEX

arcplan.....	6, 8
automotiveIT.....	87
BARC.....	31
basyscs.....	47
CeBIT 2013.....	35
Ciber.....	85, 109
Circle Unlimited.....	U1
DataVard.....	75
E-3 Abo.....	77, U3
E-3 Community Info.....	99
E-3 Date.....	101
E-3.de.....	59
Empirius.....	7
EPO Consulting.....	57
Ferrari electronic.....	9
Hannover Messe.....	13
IMC 2013.....	14-15, 43
ISEC7.....	93
IT Management.....	83
Kaba.....	21
Mobile Business.....	111
PAC.....	79
PCS.....	33
SAP.....	U4
Seal Systems.....	17
SEEBURGER.....	49
Smart Enterprise Solutions.....	23
VMware.....	U2



iPad Plus: Das E-3 Magazin gibt es als digitale Version auf dem Apple iPhone und iPad. Die dazugehörige kostenlose Reader App findet sich im iTunes App Store. Jede E-3 Ausgabe für das iPhone/iPad wird mit Multimedia-Content angereichert und dieser wird als iPad-Mehrwert gekennzeichnet (v.l.n.r.): Web-Link, Bildergalerie, Video und PDF.

Alles, was SAP-Bestandskunden und -Partner wissen müssen:



Das E-3 Magazin stellt die führende und größte unabhängige Community-Plattform für die deutschsprachige SAP-Szene dar.

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 Bildungsarbeit für die freie SAP-Community.“

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

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

www.e3abo.info

SOFTWARE WIRD WIEDER DIE WIRTSCHAFT VERÄNDERN.

SAP® Business Suite, powered by SAP HANA®.

Die Software, der Tausende von Unternehmen ihre Kernprozesse anvertrauen, verbindet sich mit der Leistung der In-Memory-Technologie – und verändert damit die Spielregeln des Business. Denn diese Kombination erlaubt Ihnen, unmittelbar zu handeln, zu analysieren und klare Prognosen zu treffen – selbst in unserer unberechenbaren Welt. Wenn Technologie endlich mit der Geschwindigkeit Ihrer Gedanken mithalten kann, eröffnet Ihnen das ganz neue Möglichkeiten.

Mehr dazu unter sap.de/reinvented

SAP unterstützt weiterhin uneingeschränkt die Datenbanktechnologien und -anbieter, für die unsere Kunden sich entscheiden.

MEHR ERREICHEN.

