

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY

Wertegemeinschaft

HP ist nicht nur SAP-Partner, sondern auch Geburtshelfer für viele SAP-Innovationen. Die beiden Unternehmen bilden eine Wertegemeinschaft, von der jeder SAP-Bestandskunde profitieren kann. Es gilt: zur richtigen Zeit am richtigen Ort und das seit R/3. Seite 60

Cloud Vendor Benchmark

Seite 35

Sapphire Orlando

Seite 28

NetWeaver PI-Orchestration

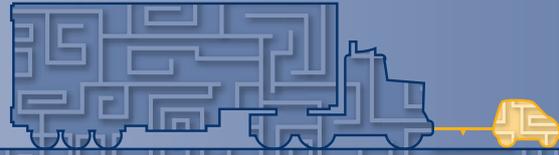
Seite 94

Alternative zu Hana

Seite 84



Besuchen Sie den **PBS-Informationstag**
am 18. Juni im Dorint Hotel in Mannheim!



Nearline Storage für SAP®-Anwendungen



Günther Reichling, Geschäftsführer PBS

Überwinden Sie die Hindernisse bei der Verwaltung großer SAP-Datenmengen ...

Die Nearline-Storage-Lösungen von PBS eröffnen völlig neue Möglichkeiten im Management sehr großer Datenmengen, gleich ob in transaktionalen oder analytischen SAP-Systemen. Sie sind dabei so vielfältig wie die Anforderungen unserer zahlreichen Kunden: entweder rein ADK-basiert oder unter Einsatz modernster spaltenbasierter Datenbanktechnologie.

... und bauen Sie eine Brücke zu SAP HANA®

PBS-Lösungen werden in traditionellen SAP ERP- und BW-Anwendungen längst erfolgreich eingesetzt. Bei einem Einsatz unter SAP HANA sind die Kostenersparnisse, die damit erzielt werden, besonders hoch.

Unglaublich? Testen Sie unsere Software unverbindlich und kostenfrei.



www.pbs-software.com





Peter M. Färbing

Die guten alten Zeiten

Ja, ja, früher war alles besser: Dietmar Hopp achtete auf korrektes Verhalten im Geschäftsleben und die Kantine in Walldorf war kostenlos; heute zählt nur noch der Deckungsbeitrag. Einst diskutierte man in Walldorf betriebswirtschaftliche Verfahren; in Palo Alto, USA, zählen nur noch Intel-Prozessoren und In-memory Computing mit Terabytes an RAM.

Der Name SAP stand einst für betriebswirtschaftliche Standardprogramme und eine einzigartige Beziehung zu den Bestandskunden. SAP-Vorstand Gerd Oswald bringt es bei jeder sich bietenden Gelegenheit zum Ausdruck: Ohne die Hartnäckigkeit, Kritik, Leidenschaft und Partnerschaft der Bestandskunden würde SAP wahrscheinlich nicht auf vierzig Jahre Erfolg zurückblicken können. Vielfach war es die deutsche, österreichische sowie schweizerische Industrie und der Handel, die wesentliche Impulse zur Entwicklung von SAP beigetragen haben. SAP wäre ohne europäische Kultur- und Wirtschaftslandschaft nicht denkbar – dennoch hat man es zugelassen und forciert, dass SAP heute eine verkaufs- und marketingorientierte Organisation ist, in der man lieber über sogenannte Innovationen wie Cloud, Mobile und In-memory Computing redet als über betriebswirtschaftliche Lösungen. Millisekunden, Terabytes und Multi-Core-CPU's zählen mehr als innovative Geschäftsprozesse für eine Aufbau- und Ablauforganisation.

SAP hat sich vom europäischen Modell des Universalgelehrten abgewendet. Die Wurzeln werden ausgerissen: In der Nähe von Venedig lebte im 15. Jahrhundert der venezianische Mönch Luca Pacioli. Er verfasste eine der ersten vollständigen Abhandlungen über die doppelte Buchführung. Zu seiner Zeit galt er als Universalgelehrter und allgemein gilt er als Wegbereiter des modernen Rechnungswesens. Es lässt sich eine Geschichte aus Venedig bis nach Walldorf finden. Aber das Zentrum von SAP ist heute das Dreigestirn Palo Alto mit SAP CTO Vishal Sikka und SAP-Mitgründer und Aufsichtsratschef Hasso Plattner, Orlando als Veranstaltungsort für Sapphire und die ASUG-Jahreskonferenz sowie Philadelphia als Amtssitz von Co-CEO Bill McDermott mit seinen Controllern.

Europa ist abgeschrieben und tot – dieses Jahr wurde gleich zu Beginn die geplante europäische Sapphire abgesagt. Alternative: keine! Dafür wurde dieses Jahr schon zweimal die neue SAP-Lehre aus Palo Alto von Hasso Plattner und Vishal Sikka verkündet: Am 10. Januar war es Business Suite on Hana und am 7. Mai die Hana Enterprise Cloud. In beiden Fällen stand das technische Wunderwerk Hana im Mittelpunkt. Die In-memory-Datenbank scheint der Inbegriff von SAP geworden zu sein. Früher war SAP bunter, lustiger und vielfältiger. Heute ist SAP mit Hana eine technikverliebte Programmierbude.

Früher diskutierte man mit den SAP-Bestandskunden deren Probleme. Heute heißt es: Innovation kommt von Geschwindigkeit und nur hinter den Wolken ist das Glück verborgen. Selbst ERP-Altmeister Plattner verstieg sich zu der Behauptung, dass eine Hana Enterprise Cloud die TCO senkt und das Internet schnell genug für die Datenanbindung ist. Wie bitte: In der Hana-Cloud sollen die operativen Daten eines on-premise ERP liegen? Wer diesen Schritt wagt, kann auch das WWW als Daten-Backbone verwenden! Ja, es gibt Telekommunikationsleitungen, die in Millisekunden große Datenmengen rund um den Globus führen. An der Börse wird damit der Hochfrequenzhandel betrieben und ähnliche Infrastrukturszenarien kann man sich auch für die on-premise Business Suite plus Hana Enterprise Cloud vorstellen – das wird aber dann wirklich teuer! Und schon wieder diskutiert man auf Infrastrukturebene (Server, WAN/LAN, Terabytes etc.). Eine Lösung ist die Hana Enterprise Cloud noch lange nicht, bestenfalls ein Werkzeug. In den guten alten Zeiten präsentierte SAP Lösungen für betriebswirtschaftliche Herausforderungen.

Peter M. Färbing, Chefredakteur



Hausmitteilung: Glanz und Gloria

Die Filmbranche hat das Konzept als Erstes für sich entdeckt: Mit den ersten warmen Sonnenstrahlen sprießen Preisverleihungen, Festivals und Ehrungen wie Pilze aus dem Boden. Jedes Land hat seine eigenen Stars, deshalb verleiht auch jedes Land seine eigenen Preise. Und natürlich sind unter den Gefeierte echten Genies, die wirklich tolle, herausragende Filme produzieren. Doch ganz ehrlich, viele Schauspieler, Regisseure und Filme sind einfach nur Mist, die sich im Können der anderen sonnen und dadurch Glanz und Gloria abstauben wollen. In den Augen vieler sind solche Veranstaltungen eine einzige Selbstdarstellung: Die Branche feiert sich selbst, die Stars und Sternchen loben sich gegenseitig, heben sich auf Podeste, bedanken sich in blumigen Worten bei Freunden und Familien. Doch was hat das Ganze mit der SAP zu tun?

Vor Kurzem fand in Orlando die Sapphire statt, die Hausmesse des größten deutschen Softwarekonzerns. Eine Veranstaltung der Superlative mit angeblich 20.000 Besuchern vor Ort und nochmal weiteren 80.000 Menschen, die die Keynotes der CEOs per Livestream verteilt in der ganzen Welt mitverfolgten. Alles war bis ins kleinste Detail durchorganisiert, die Technik hat die meiste Zeit funktioniert und es gab auch keine bösen Überraschungen. Spazierte man durch die Halle mit den vielen Ausstellern, hatte man das Gefühl, man betrat einen gigantischen, überdachten Marktplatz. Marktschreier boten ihre Waren feil und versuchten, potenzielle Kunden mit Angeboten und Kostproben anzulocken. Sogar die Gerüche stimmten: einmal roch es nach Popcorn oder nach frisch geröstetem Kaffee, ein anderes Mal nach leckerem Käse und gebratenen Frühlingssrollen. Es war schön, durch die Halle zu spazieren, das bunte Treiben zu beobachten und sich inspirieren zu lassen. Selbst Hasso Plattner schien beeindruckt vom Gewusel. In seiner Keynote – in der er über Hana sprach und damit alle Erwartungen erfüllte – versuchte er, dem Publikum zu vermitteln, dass es nach vier

Jahren Marktgeschrei nicht mehr um Hana ging, sondern um die hundert und tausend Applikationen auf Hana. Mann könne sich in der Halle bei den Ausstellern gerne davon überzeugen.

Und da war sie wieder: Die perfekte Selbstinszenierung. So fühlt es sich also an, wenn ein Unternehmen Größe und Macht demonstriert und sich selbst als auch Kunden und Partnern Glanz und Gloria vermittelt. Spazierte man durch die Halle, fühlte man sich als Teil der SAP-Familie. Auch wurden Bill McDermott und Jim Hagemann Snaube nicht müde zu wiederholen, dass die SAP tatsächlich eine große Familie sei und alles freundschaftlich und im Schulterschluss mit Kunden geschehe. Zur Demonstration holte man die Chefs der NBA, der NFL und der Bekleidungsfirma Under Armour auf die Bühne, die übereinstimmend die hervorragende, fantastische Zusammenarbeit und tiefe Freundschaft zur SAP bekräftigten. Doch zwangsläufig drängt sich da die Frage auf: Was denkt sich der kleine mittelständische Betrieb mitten in der Eifel, wenn er das sieht? Der die beiden Vorstandschefs des Unternehmens niemals zu Gesicht bekommt und vielleicht kein freundschaftliches Verhältnis mit der SAP pflegt, aus welchen Gründen auch immer?

Die grundlegende Frage ist nun: Ist eine solche Selbstdarstellung, die Millionen verschlingt, in Zeiten von flächendeckender Digitalisierung und Web 2.0 überhaupt noch notwendig? Geht es um die Produktvermarktung, die Vermittlung von Wissen und Know-how, lautet die Antwort: Nein! Geht es darum, neue Kontakte zu knüpfen, lautet die Antwort: Ja! Und geht es darum, sich gut zu fühlen, sich selbst zu feiern und aus vollem Hals zu schreien: Seht her, wie toll wir sind, lautet die Antwort ebenfalls: Ja! Nun stellt sich nur noch eine Frage: Warum wurde dann die Sapphire in Europa für 2013 abgesagt? Aber das ist ein anderes Thema.

E-3 Impressum



B4Bmedia.net AG

Chefredakteur und Herausgeber:

Peter M. Färbinger (v.i.S.d.P.), pmf@b4bmedia.net
Tel.: +49 (0) 89/210284-21 & +49 (0) 160/47851-21

Abonnement-Service und Verwaltung:
www.e3abo.info oder office@e3abo.info

Chef vom Dienst (CvD):
Andrea Niederfriniger (arnn)
Tel.: +49 (0) 89/210284-20
andrea.niederfriniger@b4bmedia.net

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

Olga Novik
Tel.: +49 (0) 89/210284-27
olga.novik@b4bmedia.net

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

Produktionsleitung und Art Direktion:

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

Schlussredaktion und Lektorat/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 2013: 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 2013 by B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar.



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



E-3 Coverstory: Wertegemeinschaft

Die Zusammenarbeit bei Hana ist das jüngste Zeichen der Übereinstimmung zwischen HP und SAP. Sie arbeiten nicht nur auf technologischem Gebiet zusammen, sondern haben auch eine bewegte gemeinsame und mitunter sehr emotionale Vergangenheit.

■ ■ ■ ab Seite 62



Warum so eilig?
Ein Kommentar von Gartner-Analyst Donald Feinberg zur generellen Verfügbarkeit der Business Suite on Hana.
■ ■ ■ Seite 29



Auf zum Happy Place!
Christian Steiger von Solvite über das Personalmanagement der Zukunft.
■ ■ ■ Seite 56



Eine Alternative zu Hana:
Exasol präsentiert mit EXASolution ein Tool zur effektiven und kurzfristigen Auswertung extremer Datenmengen.
■ ■ ■ Seite 84



DB-Versionswechsel:
Hinrich Mielke von Realtech erklärt im E-3 Interview, dass SAP Hana mehr als nur ein DB-Versionswechsel ist.
■ ■ ■ Seite 92

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Die guten alten Zeiten
- 04 Hausmitteilung: Glanz und Gloria
- 11 Monatskarikatur:
Planet Mars macht mobil ...
- 12 Das aktuelle Stichwort:
Das neue alte Cluster
- 16 no/name:
Hanas Wolkenkuckucksheim
- 20 Vision. Strategy. Results:
Auftrumpfen bei mobilen Apps
- 32 IDC kommentiert:
Starker Start 2013
- 102 Linux-Kommentar:
Blick zurück und weiter nach vorn
- 115 www.e3community.info
- 127 Satire Das Letzte:
Roadmap to Heaven
- 128 Rätselhaftes aus der Community
- 129 Vorschau
- 130 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 17 Anders denken
- 18 Vernetzte Gesellschaft
- 21 Wertschöpfung und Wahlmöglichkeiten aus der Wolke
- 22 Kommentar: Von Unix zu Linux
- 24 Buchtipps Juni

- 26 Der Mix macht's
- 28 Sapphire Orlando: Rückblick
- 35 Wer führt die Wolke an?
- 36 Kleidung aus der Cloud
- 38 Alle profitieren
- 40 Der 360-Grad-Blick
- 42 Community Short Facts
- 46 Neuland betreten
- 48 Der frühe Vogel findet den Bug
- 49 Aller Tage Abend
- 50 Wissen wollen

PERSONAL

- 52 Menschen im Juni
- 54 Es geht aufwärts
- 55 Wo verdient es sich am besten?
- 56 Es geht auch anders!
- 59 Willkommen in der Zukunft
- 60 Neue Horizonte für HRM
- 61 Keine Arbeitsteilung mehr

COVERSTORY

- 62 Wertegemeinschaft
- 64 SAP Hana Services: Enge Bande
- 65 Mission-critical-Hana-Wegbereiter
- 67 Sicherstellen, dass alles wie geplant funktioniert
- 68 Stunde der Migrateurs
- 70 HP gründet Converged Systems Group

WIRTSCHAFT

- 72 Bankenwelt der Zukunft
- 74 Marktführer
- 75 Ganzheitlich nachhaltig

MANAGEMENT

- 78 Konzentration auf das Wesentliche
- 79 Von Best Practice zu Best Performance
- 80 Wenn Träume Wirklichkeit werden
- 82 Der verborgene Schatz
- 84 Kein Nudelsuppen-Problem
- 86 SAP-Standard und seine Möglichkeiten
- 88 Rückgrat IT

INFRASTRUKTUR

- 90 Keine Chance dem Papier
- 92 Mehr als nur ein DB-Versionswechsel
- 94 Flexibel in die Zukunft
- 97 Einfach, klar, effizient
- 98 Praxistest bestanden
- 100 Aus zwei mach eins

EXTRA

- 105 Editorial:
Mathematik, Design und Prozesse
- 110 Unternehmensarchitektur für agile SAP-Prozesse



Studie: Unternehmen mit BPM durchschnittlich erfolgreicher

Status quo: BPM

MSG Systems und das BPM-Labor der Hochschule Koblenz haben in einer Studie die Erfolgsfaktoren von Geschäftsprozessmanagement in der Chemie- und Pharmabranche ermittelt.

Ende 2012 führten MSG Systems und das BPM-Labor der Hochschule Koblenz unter der Leitung von Prof. Ayelt Komus die Studie „Status Quo Chemie Pharma“ zum Geschäftsprozess- und IT-Management in der Chemie- und Pharmabranche durch. Dazu wurden Verantwortliche für prozessorientiertes IT- und Projektmanagement aus Chemie- und Life-Science-Unternehmen befragt. Ziel der Studie war es, Erfolgsfaktoren und Status quo des Prozess- und IT-Managements zu ermitteln. Die Untersuchung belegt, dass Unternehmen, die Business Process

Management (BPM) gezielt einsetzen, im Durchschnitt erfolgreicher sind. Weitere Erkenntnisse aus der Befragung:

- Die Abstimmung der Geschäftsprozesse mit der Unternehmensstrategie steigert den Unternehmenserfolg.
- 50 Prozent der Unternehmen nutzen vier oder mehr prozessorientierte Dokumentationssysteme in ihrem Unternehmensbereich.
- Unternehmen, die ihre Systemarchitektur systematisch planen, sind mit ihrem IT-Management zufriedener.
- Nur 17 Prozent der Unternehmen nutzen BPM-Tools zur IT-gestützten Ausführung.
- Die Zufriedenheit mit dem IT-Lebenszyklusmanagement steigt mit der Prozessorientierung der Validierungsdokumentation.
- Die ereignisgesteuerte Prozesskette (EPK) wird nicht mehr häufiger als BPMN als genutzte Notation angegeben.



arcplan – BI & Planung
Einfach und Schnell

www.arcplan.de

It simply works™

www.msg-systems.com

DIGI
plus



Weitere Informationen:
www.status-quo-chemie-pharma.de

»» Die inhaltlichen Erkenntnisse bestätigen Ergebnisse unserer früheren Studien: Im Prozessmanagement ist immer noch viel zu tun, etwa bezüglich der Vereinheitlichung von Dokumentenmanagementsystemen oder bei Prozessmanagementansätzen, die auf eine lebenslange Unterstützung der IT-Systeme ausgerichtet sind, aber nur in den frühen Phasen wirklich genutzt werden. ««

Prof. Ayelt Komus von der Hochschule Koblenz leitete die Untersuchung. Er stellte die Ergebnisse am 17. Mai in der Hochschule Koblenz im Rahmen einer Veranstaltung vor.

SNP und SAP schließen einen Original-Equipment-Manufacturer-Vertrag (OEM). Inhalt der Vereinbarung ist die Integration der SAP Data Services Software in die Standardsoftware SNP Transformation Backbone. SNP-Kunden haben so Zugriff auf intuitive Tools und Funktionalitäten für Datenintegration, Qualitätssicherung, Datenprofilierung und Textanalyse. Damit können sie auch Daten, die aus Nicht-SAP-Systemen stammen, in ihre SAP-Systemlandschaft überführen. Datenfehler lassen sich einfach finden und beseitigen, Datenbewegungen können genau verfolgt und auch unstrukturierte Daten eingebunden werden.

www.snp-ag.com

MOOC goes Wirtschaft

SAP bietet ab sofort den Massive Open Online Course (MOOC) „Introduction to Software Development on SAP Hana“ an. Dieser vermittelt Basiswissen zur Hana-Plattform und gibt einen Einblick in die nativen Programmiermöglichkeiten. Dieses Lernformat besteht aus Onlinevorlesungen, Selbsttests, wöchentlichen Hausarbeiten und Online-Diskussionsforen. Als Anbieter kann SAP das Training virtuell unbegrenzt skalieren. Der Kurs wird außerdem über das Programm SAP University Alliances auch an 1330 Universitäten weltweit angeboten. Für das Kursangebot kooperierte die SAP mit dem Hasso-Plattner-Institut in Potsdam, das über openHPI.de selbst offene Onlinekurse anbietet. So stellte das HPI eine Zusammenfassung der wichtigsten Inhalte aus einem Kurs von Prof. Hasso Plattner bereit. „Um Teilnehmern maximale Flexibilität zu bieten, können Vorlesungen außerdem per Mobilgerät oder offline angesehen werden“, bestätigt Bernd Welz, SVP und Head of Solution and Knowledge Packaging, SAP. Der sechswöchige Kurs beginnt am 27. Mai 2013 und erfordert vier Stunden Studienzzeit pro Woche. Teilnehmer, die die Aufgaben und den Abschlusstest erfolgreich bestehen, bekommen einen Nachweis, der ihnen den ersten Schritt zum Hana-Entwickler bescheinigt.

open.sap.com

Rechenpower rauf, Energie runter

Am 10. April 2013 wurde in Frankfurt am Main zum dritten Mal der Deutsche Rechenzentrumspreis (DRZP) verliehen. Der DRZP richtet sich an Rechenzentrumsplaner, Architekten, IT-Anbieter, Rechenzentrumsbetreiber sowie Studierende und Forschende. Die rund 20-köpfige Jury, bestehend aus Mitgliedern aus Forschung, Politik und der Industrie, bewertete die eingereichten Konzepte in zehn Kategorien. Mit diesem Preis sollen aktuelle Projekte und realisierbare Zukunftsvisionen gefördert werden,

die den Rechenzentrumsbetrieb energieeffizienter und nachhaltiger gestalten. Pro Kategorie wurde jeweils ein Award vergeben. In den Kategorien eins und sieben wurde zusätzlich für die ersten drei Plätze ein Preisgeld von jeweils 3000 Euro, 2000 Euro und 1000 Euro ausgeschrieben. Außerdem fand ein Onlinevoting für den Publikumspreis statt. Die feierliche Preisverleihung im Rahmen eines Galaabends fand zum Auftakt der Networking-Plattform future thinking 2013 statt. Die Preisträger stellten dort am 11. April ihre Projekte

in einer Podiumsdiskussion vor. Future thinking hat es sich zum Ziel gesetzt, durch Networking, Wissenstransfer und Informationsaustausch die nachhaltige Entwicklung der RZ-Branche zu fördern und voranzutreiben.

www.future-thinking.de

**DIGI
plus**

Eindrücke der Preisverleihung sowie der Networking-Plattform future thinking 2013.



Die diesjährigen Gewinner des Deutschen Rechenzentrumspreises (DRZP).

Die Kategorien und ihre Sieger:

- 1) **Visionäre Rechenzentrumsarchitektur:** „cubeONE – Das kompakte Rechenzentrum“ von ttsp hwp seidel, Christian Krauthammel
- 2) **Rechenzentrums-Software:** „Fujitsu Data Center Management & Automation – Energiemanagement im Rechenzentrum“ von Fujitsu Technology Solutions, Wilfried Cleres
- 3) **Rechenzentrums-Klimatisierung und Kühlung:** „Eisspeichersystem für die IT-Klimatisierung als Alternative zu Geothermieanlagen ‚Eiszeit fürs Rack‘“, von SK-Kältetechnik, Marc Siggelkow
- 4) **Rechenzentrums-Energietechnik:** „Zonit µATS: Redundante Stromversorgung bei IT-Geräten mit nur einem Netzteil einfach nachrüsten“ von Daxten, Chad Rislov, und Zonit Structured Solutions, Bill Pachoud
- 5) **Rechenzentrums-Sicherheit:** „Fehlalarm sichere Brandfrüherkennung mit Titanus Multi•Sens“, von Wagner Group, Peter Clauss
- 6) **Rechenzentrums-IT und Netzwerkinfrastrukturen:** „Fusion ioScale – Wegbereiter für das All-Flash-RZ“, von Fusion-io, Heiko Schrader
- 7) **Ideen und Forschungen:** „Energy Logic 2.0: Reduzierung des Energieverbrauchs im Rechenzentrum und Steigerung der Kapazität“, von Emerson Network, Wolfgang Goretzki, und „Bewertungsmodell zur Standortwahl von Rechenzentren unter Nachhaltigkeitsaspekten“ von Robert Pannicke, Benedikt Schreinemacher
- 8) **Energie- und ressourceneffiziente Großrechenzentren:** „Twin Datacenter im hohen Norden: Überirdische Energieeffizienz bei unterirdischer Bauweise“ von akquinet data center competence, Thomas Tauer, und Cofely Deutschland, Mathias Jessen
- 9) **Energie- und ressourceneffiziente Rechenzentren (bis 300m²):** „SMA rt RZ – einfach genial!“, von SMA Solar Technology, Dirk Hupfeld
- 10) **Energieeffizienzsteigerung durch Umbau im Bestandsrechenzentrum:** „Energiemanagement als Daueraufgabe“, von Pironet NDH, Clemens Plieth, Eberhard Hertwig

Der **Publikumspreis** wurde dieses Jahr erstmalig online vergeben und ging an einen Teilnehmer aus der Kategorie 9: „New Data Center der Universität Siegen – NDC Siegen (240 qm)“, von der Universität Siegen, Prof. Manfred Grauer.

CA Technologies unterstützt Schweizer Universität

Alles für die Forschung

CA Technologies ist eine fünfjährige Partnerschaft mit der École Polytechnique Fédérale de Lausanne (EPFL) eingegangen, um innovative Start-up-Projekte voranzutreiben und zu unterstützen. Über diesen Zeitraum wird CA Technologies pro Jahr der EPFL eine sechsstellige Summe bereitstellen.

Marco Comastri, President und General Manager EMEA bei CA Technologies, freut sich über die Kooperation mit EPFL: „Themen rund um Wissenschaft, Technologie, Engineering und Mathematik nehmen derzeit in Europa an Popularität ab, was aber in der Zukunft eine Krise in Bezug auf die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit auslösen kann. Wir freuen uns sehr darüber, mit EPFL diese Partnerschaft eingegangen zu sein.

Es ist eine Win-win-Situation. Mit unserer finanziellen Unterstützung werden wir EPFL ermöglichen, Projekte innovativer junger Menschen umzusetzen, die andernfalls nicht durchführbar wären. Dies hilft nicht nur der Schweiz dabei,

ein Technologiezentrum zu bleiben, sondern dient auch dazu, junge Talente zu entwickeln, welche in unserer Technologiebranche gefragt sind.“ CA Technologies wird an der EPFL den Fonds „The Innogrants“ unterstützen. Dieser wurde 2005 geschaffen, um Innovation zu fördern und junge Unternehmer mit neuen Geschäftsideen zu unterstützen. Bis heute hat der Fonds die Gründung von 30 Start-up-Unternehmen ermöglicht: zehn im Bereich Life Sciences (Biotechnologie und medizinisches Gerät), im Bereich der Mikro- und Nanotechnologien, einschließlich Elektronik und Energie, und in der Informationstechnologie (vom Computing bis zu Software und Internettechnologien). Um sich für eine Unterstützung zu qualifizieren, muss eine Bewertung geeigneter Projekte durch die Leitung des Innogrants positiv durchlaufen werden. Die Projekte müssen einen klaren Fokus entweder auf ein Produkt oder einen Service haben und sollten auf einer Vision basieren, welche sich durch ein erhebliches Zukunftspotenzial auszeichnet.




arcplan 7
Mehr als nur Reporting

www.arcplan.de It simply works™



Marco Comastri, President und General Manager EMEA bei CA Technologies, und Adrienne Corboud Furnagalli, Vizepräsidentin an der EPFL für Innovation und Technologietransfer, freuen sich über die fünfjährige Partnerschaft.

www.epfl.ch
www.ca.com/de

Leistung, Innovation und Lebenswerk ausgezeichnet

Der B2B Award geht an ...

Zum dritten Mal vergab das Marktforschungsunternehmen Lünenonk die Business-to-Business Service Awards. Für sein Lebenswerk ausgezeichnet wurde Prof. Roland Berger, Gründer von Roland Berger Strategy Consultants.

Der Preis soll Menschen und Organisationen ehren, die sich in Deutschland beziehungsweise von Deutschland aus in herausragender Weise mit professionellen Business Services erfolgreich positioniert haben, so Firmeninhaber Thomas Lünenonk. Das Unternehmen wirkt bei den Nominierungen der B2B Awards zwar mit, beteiligt sich jedoch nicht am Abstimmungsprozess. Eine Jury, besetzt mit 14 Chef- und Wirtschaftsredakteuren unter anderem von

der ARD und dem ZDF, der Computerwoche, der Frankfurter Allgemeinen, dem Handelsblatt und der Wirtschaftswoche, wählt über einen Rechtsanwalt die Preisträger in geheimer und unabhängiger Wahl aus der Liste der Nominierten. Neben Roland Berger wurde das Technologieberatungsunternehmen Bertrandt in der Kategorie „Leistung“ ausgezeichnet. Wisag Facility Service Holding erhielt den B2B Service Award in der Kategorie „Innovation“. Die Preisverleihung fand am Montag,

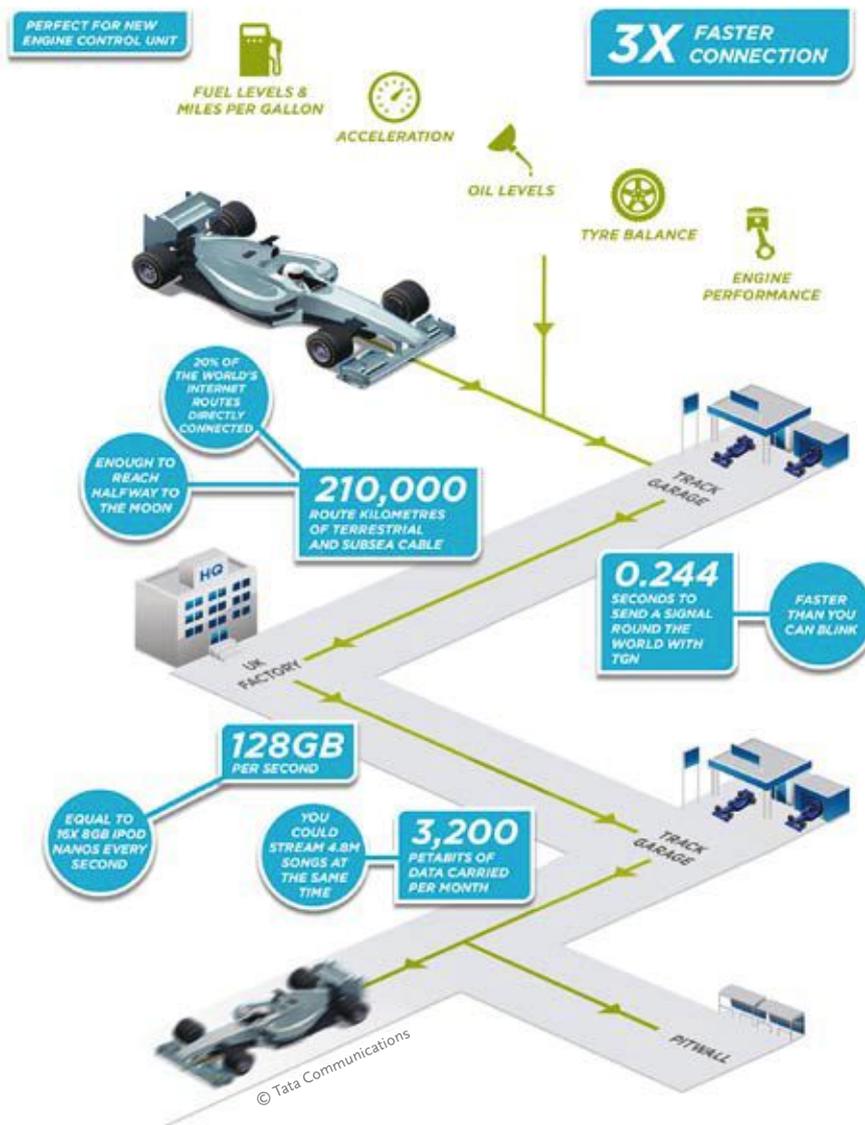
22. April 2013, im Rahmen einer festlichen Abendgala in Frankfurt am Main statt. Es ist das dritte Mal, dass Lünenonk Serviceunternehmen in den genannten Kategorien auszeichnet.



Sehen Sie hier die Preisträger der Lünenonk B2B Awards 2013.

www.luenendonk.de

High-Speed-Konnektivität



Bei der Formel 1 entscheiden oft Millisekunden über Sieg oder Niederlage. Schnelle Reaktionsmöglichkeiten durch hohe Konnektivität sorgen für eine Performancesteigerung, die für den Erfolg entscheidend ist. Das Team von Mercedes AMG Petronas setzt für alle Formel-1-Rennstrecken ab sofort auf das Netzwerk von Tata

Communications. Durch High-Speed-Konnektivität werden Daten in Echtzeit aus den Silberpfeilen direkt ins Werk in Großbritannien übertragen. Mit TGN geht ein Signal beispielsweise in nur 0,244 Sekunden um die Welt. Schneller als ein Wimpernschlag!

www.tatacommunications.com

IKOR Prozessleitstand®

der verbindliche Steuermann

Mehr Kontrollsicherheit durch einen zentralen Manager.

Der IKOR Prozessleitstand® steuert Ihre Unternehmensprozesse in Perfektion bei hoher Prozess- und Datentransparenz.



QR-Code scannen und gratis Factsheet herunterladen

IKOR

Ihr ganz persönlicher Ver-Mehrwerter

IKOR Financials GmbH

Borselstraße 20 | 22765 Hamburg

Tel + 040.8 19 9442-0

E-Mail: info@ikor.de | www.ikor.de



Türkischer Energiemarkt im Wandel

Von 24. bis 26. April 2013 fand in Istanbul die erste E-world energy & water Turkey statt. Mit einer eigenen Halle ist sie an die 19. türkische Energiefachmesse ICCI angebunden.

Mit über 300 Ausstellern lockt die Energieleitmesse ICCI 2013 – 19th Energy and Environment Fair and Conference jährlich 14.000 Anlagenhersteller, Energieversorger sowie -dienstleister an. „Der Energiemarkt der Türkei ist derzeit einer der dynamischsten Energiemärkte der Welt. Durch die fortschreitende Liberalisierung treten zunehmend internationale Anbieter auf den Markt. Bis 2014 sollen eine türkische Energiebörse und ein transparenter Energiemarkt geschaffen werden“, so Kerem Palabiyik, Country Manager, Seeburger. Seeburger präsentierte in Istanbul IT-Lösungen, die Energietrends wie Smart Metering und Cloud Computing vorantreiben. Dies lockte auch den türkischen Energieminister Taner Yildiz an den Stand. Um das steigende Datenvolumen von Energieversorgungsunternehmen beim Smart Metering bewältigen zu können, hat Seeburger die Big-Data-Management-Lösung Smart Data Store entwickelt. Im Zusammenspiel mit der Datendrehscheibe Business Integration Suite Utilities lassen sich Datenmassen sicher und schnell speichern, verarbeiten, auswerten sowie versenden, empfangen und in Endsysteme integrieren. Neben Big Data und Smart Metering ist Outsourcing ein weiterer Trend in der Energiebranche.



Die Conference App zur IMCC 2013 powered by Sovanta: Alle wichtigen Informationen zur In-memory Computing Conference finden sich auf der App für iOS, Android und Windows 8. In Kooperation mit dem SAP-Partner Sovanta entstand dieses Service. QR-Downloadlink auf www.in-memory.cc

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

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION



Der Seeburger-Stand auf der E-world energy & water 2013 in Istanbul erhielt prominenten Besuch: (v. l.) Georgios Gergianakis, Seeburger SVP Sales & Business Development, Umit Kiler, Eigentümer der Kiler Group, Taner Yildiz, türkischer Energieminister, Erol Yilmaz, Mebitech Business Development Manager, Atilla Ersan, Eigentümer der Ersan Group, Kerem Palabiyik, Seeburger Country Manager, Celal Kalkan, Turex General Manager, und Ozgur Tasel, Seeburger Technical Director.

Planet Mars macht mobil ...

bei Arbeit, Sport und Spiel. Die SAP-Community golft und während Léo Apotheker auf der Suche nach einem neuen Job ist, lobt Henning Kagermann die mySAP-Vergangenheit und Larry Ellison wird ausspioniert. Star am Golfplatz ist Vishal Sikka. Er testet die Hana Enterprise Cloud und eröffnet neue ERP-Galaxien.



... das aktuelle Stichwort ...

Das neue alte Cluster

Cluster – der Begriff klingt in manchen Ohren wie ein Relikt aus längst vergangenen Jahren. Wozu sollten wir in Zeiten von Cloud und Virtualisierung so etwas noch benötigen?

Wir beschäftigen uns seit vielen Jahren mit dem Schutz geschäftskritischer Applikationen durch Cluster. Installation und Verkauf komplexer Systeme ist sicher die erste Etappe des Lebenszyklus. Ab diesem Punkt beginnt der Betrieb. Ein entscheidender Parameter dabei ist die Verfügbarkeit der Applikation. Gut, das haben nicht wir entdeckt, sondern das erkannten schon unsere Kollegen in der großen Zeit der Unix-Betriebssysteme. Das legendäre VMS Cluster, Veritas Cluster Server für Solaris oder die True64 Cluster haben hier hohe Maßstäbe für die Verfügbarkeit gesetzt. Auch der LifeKeeper war als hauseigenes Produkt für MP-RAS der NCR verfügbar und wurde als eine der ersten Lösungen in die x86-Welt portiert. Bevorzugte Betriebssystembasis wurde gerade Microsoft Windows NT 3.5. Ob das Zufall war?

Das Verfügbarkeitscluster besteht, wie bekannt, aus mindestens zwei Servern, um die Redundanz zu erhöhen. Damit sollte bei durchdachter Architektur in dem sich daraus ergebenden Gesamtsystem kein Single Point of Failure (SPoF) mehr enthalten sein. Zweiter und fast noch wichtigerer Ansatzpunkt zur Vermeidung von Systemausfällen ist die Applikationsüberwachung. Und hier unterscheiden sich die Produkte teilweise sehr. Je genauer und flexibler das Monitoring der Applikation an den jeweiligen Einsatzfall angepasst werden kann, desto mehr Fehler können erkannt werden. Die beste Prüftiefe haben hier meist Lösungen, die mit der Applikation selbst geliefert werden. Sind aber unterschiedliche Clusterlösungen je Applikation der richtige Weg für den Rechenzentrumsbetrieb und können damit alle spezifischen Anpassungen vorgenommen werden? Unbestritten bringt der Gesamtausfall eines Clusterknotens klare Verhältnisse – nur ist es meist nicht so trivial. Und ohne regelmäßige Prüfung der Funktionalität ist das erwartete Ergebnis im Fehlerfall nicht unbedingt erreichbar. Neben Hardware und der Applikation müssen natürlich auch die Daten geschützt werden.

Da bei Aufbau und Betrieb eines Clusters doch einige Punkte zu beachten sind, um das gewünschte Ziel zu erreichen, schien Servervirtualisierung mit ihren Möglichkeiten eine willkommene Lösung, die auch nebenbei die



Gerd Jelinek, Geschäftsführer von CC Computersysteme und Kommunikationstechnik, verantwortet seit 2004 das SteelEye Competence and Support Center Central Region and Eastern Europe des Clusterware-Herstellers SIOS mit Sitz in Dresden.

Verfügbarkeit der Systeme mit erhöht. Bestreiten möchte ich das nicht, wengleich ein zusätzlicher Virtualisierungslayer eingeführt wurde – in der Praxis stellt sich dieser jedoch als stabil dar. Die Möglichkeit, virtualisierte Systeme einfach von einem Hardwareknoten auf einen anderen zu verschieben, ist zweifellos eine wunderbare Sache. Nur, wie bemerke ich, wann ich dies tun muss, und löst der Hardwaretausch das Problem? Die Virtualisierungssoftware bemerkt sowohl den Ausfall eines Host-Systems, kann aber auch das Betriebssystem des Gastsystems überwachen. Nur die Applikation bleibt weitestgehend außen vor. An diesem Punkt lassen sich unsere Erfahrungen aus dem Applikations-Monitoring bestens einbringen. Sicher ist es unter Beachtung bestimmter Randbedingungen möglich, ein klassisches Cluster auch als virtualisiertes System zu implementieren. Wesentlich eleganter erscheint mir jedoch die Möglichkeit, sich auf die Erfahrungen mit dem Schutz von Applikationen zu beschränken, und das Schalten der Virtualisierung zu überlassen.

Neben den lang ersehnten Erleichterungen zeigt sich, dass Servervirtualisierung auch (ungewollt) zu einem enormen Anstieg der Zahl der Systeme führen kann. Denn je Applikation noch ein Cluster aufzusetzen, erhöht die Zahl der Systeme noch weiter. Aus dieser Not wurde der Gedanke des One Node Clusters entwickelt. Genügt es für viele Fehler, das System oder sogar nur die Applikation zu überwachen und im Bedarfsfall neu zu starten? Sinnvoll ist das sicher, nur hätte ein schöner Name auch dazugehört. One Node Cluster ist wie Single Familie – aber wir wissen in der IT schon, wovon wir sprechen, jedenfalls meistens.

Um nicht zusätzliche Komplexität und Verwirrung in die Systemadministration zu bringen, achten wir auf eine integrierte Administration der Applikationsüberwachung. Es kann nicht das Ziel sein, neben der Administration der Virtualisierung der meist sehr vielen Systeme noch daran zu denken, welche Systeme im Cluster betrieben werden oder den verschiedenen Host-Systemen zuzuweisen sind und so weiter. Diese Erfahrung habe ich schon bei einer unserer ersten Clusterinstallationen zum Schutz einer Datenbank gemacht. Der Kunde wollte wie gewohnt eine Offline-Sicherung

seiner Datenbank erstellen und hielt die Datenbank auf dem ersten Knoten an – offline ging trotzdem nicht: richtig.

Mit der immer weiter wachsenden Abhängigkeit nahezu aller Prozesse von der IT wächst – langsam – die Bereitschaft, sich mit dem Desasterfall zu beschäftigen. Die nicht ganz billige Perfektion besteht sicher in einem Backup-Rechenzentrum oder -Rechnerraum. Oft werden Lösungen geboten, die zumindest die Daten an einen zweiten Ort replizieren. Nur: Die Daten allein sind nur Einsen und Nullen. Der nächste Schritt wäre also, auch die Anwendungen im Desasterfall parat zu haben. Neben den Möglichkeiten, die auch hier Virtualisierungslösungen bieten, ist das Cluster über Rechenzentrums Grenzen hinweg – das sogenannte Stretched Cluster – eine gute Option. Es ist durchaus auch die Konfiguration sinnvoll, Anwendungen auf physischen Servern für den Fehlerfall mit virtualisierten Systemen zu schützen. Bei passenden Rahmenbedingungen spricht auch nichts gegen das virtuelle Rechenzentrum in der Cloud, um sich gegen den Desasterfall zu schützen. So einfach wie im Prospekt sind all diese Lösungen nicht, da es meist anders kommt als gedacht. Technische Basis ist sicher die Replikation der Daten in die Cloud. Nach der Installation der Applikation ist auch der Zugriff der Nutzer auf die Cloud-Systeme die nächste Herausforderung. Ein mehrfacher Test ist hier ein wichtiger Erfolgsfaktor.

SAP-Systeme

Noch gar nicht betrachtet haben wir die SAP-Systeme. Als hoch geschäftskritische Systeme sind sie natürlich prädestiniert für den Applikationsschutz. Genügend SPoF gibt es am Einzelsystem auch. Als Bekenntnis zur Applikationsverfügbarkeit ist sicher die High-Availability-Zertifizierung zu verstehen, die durch das LinuxLab der SAP im vergangenen

Jahr eingeführt wurde. Bis zu diesem Zeitpunkt wurden Clusterlösungen als Middleware eingestuft und keinem Test unterzogen. Aber nicht nur der technische Testkatalog ist Gegenstand der SAP-Zertifizierung für Clusterprodukte. Für uns und unsere Kunden besonders wichtig war auch die mit der Zertifizierung verbundene Zusage, im Fehlerfall auch in dieser Umgebung ohne Deaktivierung der Clusterkomponenten Support zu leisten. Dazu werden in einem definierten Supportprozess, dessen Definition Bestandteil der Zertifizierung ist, die Anbieter der Verfügbarkeitslösung mit in den Supportprozess integriert. Wichtige Komponente der Clusterzertifizierung ist auch die Möglichkeit, SAP-Cluster per SAP Adaptive Computing Controller (ACC) beziehungsweise dem Landscape Virtualization Management (LVM) steuern zu können. Mit den Kollegen in St. Leon-Rot untersuchen wir derzeit die Sinnfälligkeit und Praktikabilität, SAP-Systeme mit einer Cloud-Lösung gegen den Desasterfall zu schützen.

Fazit

Der Kaiser ist tot – es lebe der Kaiser. Nein, ich möchte nicht behaupten, dass Cluster ewig so fortbestehen werden, wie sie vor Jahren entwickelt wurden. Neben der Bedeutung für den Desasterschutz bildet das Wissen um die Applikationsüberwachung immer mehr den Schwerpunkt zur Erhöhung der Verfügbarkeit. Wichtig ist aber auch die Möglichkeit der Integration der Verfügbarkeitslösung in Managementsysteme, die Hardware beziehungsweise Virtualisierungsumgebungen überwachen und steuern. Beachtet man dies und versucht, die Komplexität der Gesamtlösung zu beherrschen, bilden Cluster auch weiterhin ein gutes Mittel zur Sicherung der Applikationsverfügbarkeit. Der moderne Kaiser lebt.

www.cc-dresden.de

APP: Jetzt neu. iOS und Android.

- mit Multimedia-Inhalten
- erscheint 5 Tage früher

**Bis September
gratis testen!**





Ausgewählte Sprecher der In-memory Computing Conference 2013:

Dr. Michael Missbach leitet das SAP Competence Center bei Cisco in Walldorf und ist Buchautor bei SAP-Press.

Analyst **Tobias Ortwein** leitet das globale SAP Service Research Program bei Pierre Audoin Consultants in München.

Dr. Alexander Zeier, Accenture, Buchautor: „In-Memory Data Management. Ein Wendepunkt für Unternehmensanwendungen“.

Podiumsdiskussion mit **Gerhard Oswald**, SAP-Vorstand, verantwortlich für Anwendungsentwicklung und End-to-End Services.

Experton-Vorstand und Analyst **Andreas Zilch** ist u. a. zuständig für ICT und strategische IT-Entwicklung.



Platin-Sponsor



Silber-Sponsoren



Content-Partner/Analysten



Gold-Sponsoren

Bronze-Sponsoren

Medienpartner

IMCC 2013 FRANKFURT/M

Die unabhängige Konferenz zu Realtime Enterprise, Big Data und In-memory Computing mit Schwerpunkt SAP Hana.

Information, Kommunikation, Bildungsarbeit: Auf der IMCC treffen Sie SAP-Partner, Analysten, Early Adopters und SAP-Experten zu In-memory Computing mit der SAP-Plattform Hana. Die Konferenz richtet sich an die SAP-Community und zukünftige Hana-Anwender.

Es erwarten Sie interessante Vorträge und kritische Diskussionen zu allen betriebswirtschaftlichen, technischen und organisatorischen Aspekten. Ihr Engagement ist gefordert, jede Frage erlaubt!

*Jetzt anmelden auf www.in-memory.cc.
Teilnahmegebühr nur € 499,- exkl. USt.*





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

Hanas Wolkenkuckucksheim

Jetzt ist sie da, die Hana Enterprise Cloud. Chefredakteur Färbinger hat mich genötigt, die Aufzeichnung der Plattner/Sikka-Präsentation aus Palo Alto anzusehen. Ich war entsetzt! Jetzt ist SAP endgültig eine amerikanische Show-Company aus Sales und Marketing geworden. Höchste Zeit, dass ich in Walldorf nach dem Rechten sehe.

Ein Chief Technology Officer wie SAP-Vorstand Vishal Sikka darf den ganzen Tag über Bits und Bytes reden – das erwarte ich von ihm und auch von meinen CTOs. Aber ein SAP-Gründer und jetziger Vorstandsvorsitzender sollte noch immer das Große und das Ganze im Blick haben. Das Video aus Palo Alto mit den beiden Kumpels Hasso Plattner und Vishal Sikka war beschämend: Operative ERP-Daten in der Cloud angebunden an die Business Suite über das WWW? Laut Professor Plattner ist das die Zukunft und gleich dazu auch noch die beste TCO in der SAP-Community.

„Und wie schaut dein Wolkenkuckucksheim aus?“, fragt mich meine Frau, während sie einen Fotovergleich zwischen Plattner und mir vor 15 Jahren und jetzt macht und meint, dass sie nun sehr froh ist, dass wir kein Segelboot haben, sondern regelmäßig in Österreich Wandern und Bergsteigen gehen. Zurück in die Wolke und zu meinem Down-to-Earth-Cloud-Projekt. Im Rahmen unseres neuen zentralen Rechenzentrums in Deutschland habe ich meiner Mannschaft auch die Konzeption eines Cloud-Masterplans befohlen, mit der Vorgabe, es so einfach, aber effizient wie möglich zu gestalten – deswegen auch der interne Projektname Down-to-Earth-Cloud. Das von Hasso und Vishal präsentierte Konzept inklusive der Monitoring-Software gefällt mir. Die Visualisierung der Hana Enterprise Cloud ist endlich einmal etwas für unsere jungen Fachkräfte von der Hochschule, die mit Smartphones und Tablet aufgewachsen sind. Das schnelle Deployment einer HanaDB mit der Monitoring-Software hat im Video überzeugend ausgesehen. Ja, ich würde eventuell diese Hana Enterprise Cloud kaufen und bei mir im Rechenzentrum für unseren Konzern als Private Cloud betreiben. Gratulation an die beiden IT-Freaks und Enthusiasten Hasso und Vishal!

Wie aber jemand auf die Idee kommen könnte, die eigene Datenbank für die Business Suite in die Wolke zu schieben und als Nabelschnur das WWW zu akzeptieren, kann ich mir nicht erklären. Cloud-Services, ja natürlich, aber die ERP-Datenbank nicht im eigenen Rechenzentrum ist nicht nur fahrlässig, sondern auch unlogisch: Weder eine Datenbank noch die dazu notwendige Infrastruktur, auch nicht die DB-Admin-Personalkosten rechtfertigen ein Outsourcing. Hosting eines kompletten ERP-Systems macht Sinn und wer will, kann das Cloud Computing nennen. Das SAP-Video habe ich aber so verstanden, dass die Datenbank von der Business Suite getrennt wird und als HanaDB in die Hana Enterprise Cloud wandert, während die

Business-Suite-Applikationsserver bei mir im Rechenzentrum bleiben. Verbunden wird alles, laut Hasso und Vishal, über das Internet, das offensichtlich jetzt ein Antwortzeitverhalten von wenigen Millisekunden hat. Mir ist diese Technik nicht bekannt: Wir haben unsere eigenen Telekommunikationsleitungen unter anderem bei Tata Communications gemietet, das funktioniert hervorragend, hat aber auch seinen Preis. Um das WWW machen wir, wann immer es möglich ist, einen großen Bogen. Ich denke, dass auch Hasso und Vishal eigentlich International Private Lines, Global WANs und Enterprise Adaptive Network Services gemeint haben. Aber vor Analysten und Journalisten reagiert neuerdings bei SAP die Marketingsprache. Schade, dass auch Hasso und Vishal sich diesem Marketingdiktat beugen müssen. Die Präsentation war somit grauenhaft und ich kann nur hoffen, dass Chefredakteur Färbinger mich nicht mehr nötigt, SAP-Videos zu konsumieren.

Keine Sapphire 2013 in Europa! Das passt wie die Faust aufs Auge. Zuerst das SAP-Video aus den USA und dann die Demütigung Europas. Wäre ich passionierter Segler und wüsste, dass der America's Cup dieses Jahr in San Francisco stattfindet und wäre Larry Ellison von Oracle mein Lieblingsfeind, dann würde ich auch mein Büro in Palo Alto haben und mit Vishal Sikka an den Hana-Servern schrauben – aber ich bin CIO und EVP eines globalen Konzerns mit Unternehmenssitz in Europa. Keine Sapphire in Europa ist unverzeihlich! Ich war erst dreimal auf einer Sapphire und habe mir geschworen, nie wieder eine zu besuchen, aber für meine Mitarbeiter ist die europäische Sapphire/TechEd eine wichtige Informations- und Kommunikationsveranstaltung. Und gerne bestätige ich hier anonym, dass die Sapphire in Madrid immer auch ein Dankeschön in Form eines Incentives an meine Mitarbeiter war. Gebt mir drei Minuten mit dem Sapphire-Verantwortlichen und sofort gibt es wieder diesen europäischen Event. Weitere drei Minuten und ich verrate alle Tricks, wie man mehr als 5.000 Besucher auf die Sapphire bekommt. Was Oracle, salesforce.com und Apple schaffen, müsste auch für eine SAP möglich sein. In Europa ist es für SAP ein Heimspiel. Ich erinnere mich noch an die besseren Zeiten, als die österreichischen Kollegen mit einem SAP-Charterflug von Wien zu den europäischen Sapphires kamen. Es funktioniert, wenn man sich gegen die amerikanischen Controller sowie Sales- und Marketingmanager stemmt.

noname@e-3.de

SAP: Bis 2020 soll rund ein Prozent der Belegschaft aus Menschen mit Autismus bestehen

Anders denken

Die Zusammenarbeit der SAP mit dem Unternehmen Specialisterne soll dazu führen, mehr Menschen mit Autismus als Softwaretester, Programmierer und Spezialisten für Datenqualitätssicherung einzustellen. Schätzungen zufolge ist rund ein Prozent der Weltbevölkerung von Autismus betroffen.

Specialisterne ist ein gewinnorientiert arbeitendes Unternehmen, das die Fähigkeiten von Menschen im Autismus-Spektrum oder mit ähnlichen Beeinträchtigungen als Wettbewerbsvorteil auf dem Arbeitsmarkt nutzt. Ein Großteil der weltweit bei Specialisterne Beschäftigten sind Menschen aus dem Autismus-Spektrum. Sie arbeiten als IT-Consultants in der freien Wirtschaft und sind mit Aufgaben wie IT-Management, Revision, Logistik und Datenerfassung betraut. Das Unternehmen wurde in Dänemark gegründet und ist mittlerweile weltweit tätig. Geschäftsstellen gibt es in den USA, Großbritannien, Irland, Österreich, der Schweiz, Deutschland, Norwegen, Island und Polen. „Jeder Mensch hat andere und einzigartige Fähigkeiten. Specialisterne und uns verbindet der Glaube daran, dass Innovation ‚an den Rändern‘ entsteht. Nur wenn wir Mitarbeiter einstellen, die anders denken, und so Innovationen fördern, kann SAP den Herausforderungen des 21. Jahrhunderts begegnen“, ist Luisa Delgado, SAP-Vorstandsmitglied, Human Resources, überzeugt. „Wir freuen uns, SAP den weltweiten Zugriff auf einen großen Pool von Talenten zu ermöglichen, und das Unternehmen so dabei zu unterstützen, seine führende Position im Bereich Innovation weiter zu stärken. SAP ist der erste Partner, der weltweit mit uns zusammenarbeitet. Diese Partnerschaft macht

Um das Engagement für Menschen mit Autismus und deren Familien zu verstärken, hat SAP Labs India die iPad-App „Bol“ entwickelt. Ziel der App ist es, die Ausbildung von Kindern mit Autismus zu unterstützen. Mithilfe von „Bol“ können Kinder mit Autismus einfache und alltägliche Gegenstände und Prozesse erlernen und verstehen. Dafür nutzt die App akustische und visuelle Funktionen zur Rückmeldung.

SAP zu einem Thought Leader und wird andere Unternehmen aus der Branche motivieren, dem Beispiel zu folgen“, sagt Thorkil Sonne, Gründer von Specialisterne und Vorstandsvorsitzender der Specialist People Foundation. Der Zusammenarbeit gingen Pilotprojekte in Indien und Irland voraus. SAP Labs India stellte sechs Mitarbeiter mit Autismus als Softwaretester für Anwendungen der SAP Business Suite ein. In Irland wird derzeit die Auswahlphase für fünf Positionen abgeschlossen, die noch in diesem Jahr besetzt werden sollen. Das Programm soll danach weltweit eingeführt werden.

www.sap.de



Luisa Delgado, SAP-Vorstandsmitglied für den Bereich Human Resources, freut sich auf die Zusammenarbeit mit dem dänischen Spezialisten Specialisterne, um Menschen mit Autismus echte Chancen im Berufsleben zu ermöglichen.



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

Jetzt auf E-Invoicing umstellen!

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

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



Mehr Informationen wie Sie mit SEEBURGER die Papierwende meistern.

**Besuchen Sie uns:
Expertenkonferenz E-Invoicing**

18.06.2013 in Bruchsal,
bei SEW Eurodrive

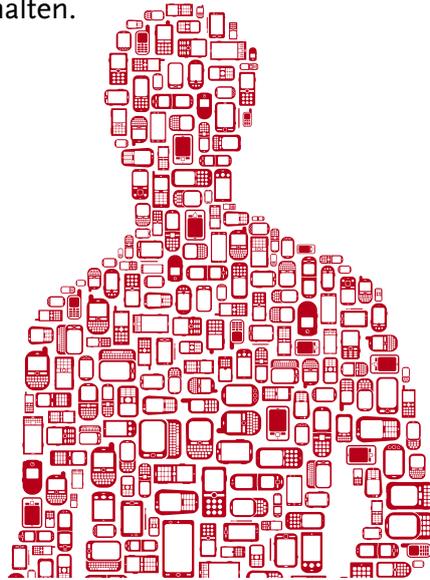
Brasilien, China, Deutschland und Indien am besten für M2M-Technologien gerüstet

Vernetzte Gesellschaft

SAP und Harris Interactive Research führten eine Umfrage über den Einsatz von Machine-to-Machine-Technologien (M2M) durch. 30 Prozent der befragten IT-Verantwortlichen glauben, dass sich dadurch das Konzept der Smart Cities realisieren lässt. Zusätzlich rechnet die klare Mehrheit damit, dass Unternehmen bessere Einblicke erhalten.

Endverbraucher haben einen wichtigen Einfluss auf Initiativen und Services für M2M-Technologien auf weltweiten Märkten. Unter den befragten Ländern, in denen Unternehmen einen Bring-Your-Own-Device-Ansatz (BYOD) verfolgen, steht China an der Spitze. Mehr als die Hälfte der IT-Verantwortlichen in China (56 Prozent) gaben an, dass ihr Unternehmen die Nutzung privater Mobilgeräte für berufliche Zwecke gestattet und Apps zur Erhöhung der Mitarbeitereffizienz für eine oder mehrere mobile Plattformen bereitstellt. Gemäß den Umfrageergebnissen ist M2M die natürliche Entwicklung der anwendergetriebenen technischen Innovation (Consumerization of IT), wobei Indien und China zu 92 Prozent beziehungsweise zu 90 Prozent dieser Meinung waren. Die Mehrheit der Befragten in Brasilien, Deutschland, Großbritannien und den USA teilten diese Auffassung im Durchschnitt mit 81 Prozent. „Man rechnet damit, dass bis 2020 rund 50 Milliarden Geräte mit dem Internet verbunden sein werden“, sagte Sanjay Poonen, President Technology Solutions and Mobile Division, SAP. „Heute wird M2M-Technologie vorwiegend dafür verwendet, große Mengen geräte- und personenbezogener Daten zu sammeln. Das Internet der Dinge integriert nicht nur Geräte, Personen, ERP- und CRM-Systeme sowie andere Informationsquellen, sondern analysiert und nutzt diese Daten auch und macht sie so nutzbar. Schon bald werden Anwender mit Geräten interagieren, die wiederum mit Daten interagieren, um dem Verbraucher in Echtzeit personalisierte Produkte und Services direkt zur Verfügung zu stellen. Diese Vision bedingt eine Technologieinfrastruktur, die mit Big Data, Analytics und Mobility in der Cloud sicher umgehen kann.“

Jenseits der Vorteile für einzelne Verbraucher oder Unternehmen sagte die Mehrheit in allen sechs befragten Ländern, dass Smart Cities das interessanteste Ergebnis von M2M wären. „Unsere Vision der vernetzten Gesellschaft, wo alle davon profitieren, vernetzt zu sein,



© Reno Martin, Shutterstock.com

wird unterstützt durch unsere Plattform für Machine-to-Machine-Kommunikation“, sagte Douglas Gilstrap, Senior Vice President und Head of Strategy, Ericsson. „Von vernetzten Verkaufsautomaten und Autos zur Heim- und Städtevernetzung können wir nun aus großen Datenmengen detaillierte Informationen für eine sofortige Entscheidungsfindung gewinnen. Unternehmen wie SAP und Ericsson arbeiten aktiv daran, Arbeits- und Wohnumfeld, die bisher voneinander getrennt waren, zu vereinen und auf diese Weise die Interaktionen zwischen Städten, Kommunen, Unternehmen, Institutionen, Verbänden und Bürgern zu intensivieren. Letztlich wird dies durch neue innovative Geschäftsmodelle die Lebensqualität verbessern und das wirtschaftliche Wachstum fördern.“

Hürden beim Einsatz von M2M

Trotz der möglichen Chancen und Vorteile führte die überwältigende Mehrheit der Befragten mindestens ein Hindernis für die Nutzung von M2M an. Für die IT-Verantwortlichen aller sechs Länder außer China war das fehlende Know-how das größte Hindernis: Indien (66 Prozent), Brasilien (62 Prozent), USA (57 Prozent), Deutschland (56 Prozent) und Großbritannien (50 Prozent). Für China stellt sich die größte Herausforderung, wie alle

Echtzeitdaten, die mit M2M gewonnen werden, verwaltet und analysiert werden sollen. „Es gibt Hindernisse, die den Einsatz von M2M-Lösungen beeinträchtigen, zum Beispiel das Fehlen vollständiger branchenübergreifender Angebote, Verwaltungs- und Sicherheitsfragen, die Bewältigung riesiger Datenmengen und der Mangel an geeigneten globalen Anbindungslösungen, wie sie internationale Unternehmen benötigen“, so Sanjay Poonen. „SAP ist ein Unternehmen, das mobile Anwendungen, große Datenmengen und Cloud-Lösungen vereint und in der Lage ist, aus den riesigen Datenmengen sofortige Erkenntnisse zu gewinnen und erstklassige Lösungen für das Internet der Dinge für Verbraucher und Unternehmen bereitzustellen.“ Die IT-Verantwortlichen selbst werden jedoch dem Erfolg von M2M höchstwahrscheinlich nicht im Wege stehen, da die Befragten in fast allen Ländern mehrheitlich bestätigen, dass sich M2M auf die Belegschaft auswirken wird. Viele von ihnen sind aber nicht besorgt, dass es zu Beeinträchtigungen aufgrund von M2M kommen wird.

www.sap.de

Die Umfrageteilnehmer aller sechs Länder sind davon überzeugt, dass M2M einen logischen Schritt in der technischen Entwicklung darstellt. 70 Prozent der Befragten sind sogar der Meinung, dass Unternehmen, die keine M2M-Technologien einführen, hinter ihren Wettbewerbern zurückbleiben werden.

Vorteile:

- bessere Einblicke in das eigene Unternehmen
- die Möglichkeit für Unternehmen, auf reale Ereignisse in Echtzeit zu reagieren

Größte Chancen:

- mehr Effizienz und Mobilität, höhere Produktivität und bessere Zusammenarbeit der Mitarbeiter

Logo	Veranstaltungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	zetVisions Breakfast Meeting: Durch Beteiligungsmanagement und Disclosure Management zu mehr Effizienz 4. Juni 2013, München 5. Juni 2013, Düsseldorf Jeweils von 09:30 bis 12:30 Uhr	Diskutieren Sie mit den Referenten, wie eine standardisierte Beteiligungsmanagementlösung dabei hilft, Kernprozesse im Beteiligungsmanagement durch geringere Abstimmungen effizienter zu gestalten, und wie sich diese perfekt mit einer automatisierten Finanzberichterstattung ergänzen lässt.	zetVisions AG Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg www.zetvisions.de Ansprechpartner: Ines Dobschat Tel. +49 (0) 6221 33938-663 ines.dobschat@zetvisions.com www.zetvisions.de/Events
	Unter dem Motto „Zukunft erfaHren“ veranstaltet die aconso AG am 5. und 6. Juni ihre traditionelle HR Conference mit rund 200 Teilnehmern. 5. und 6. Juni 2013 Gaszählerwerkstatt Agenes-Pockels-Bogen 80992 München	Das Top-Branchenevent erschließt gemeinsam mit zahlreichen namhaften Experten die aktuellen Trends im Personalumfeld. Im Mittelpunkt steht hierbei die Zukunft der (digitalen) Personalarbeit in und außerhalb von SAP-Systemen.	aconso AG Bavariaring 26 80336 München Deutschland Telefon: +49 89 516186-0 Telefax: +49 89 516186-29 E-Mail: events@aconso.com Online: www.aconso.com/HR_Conference
	IMCC 2013 In-memory Computing Conference 5. und 6. Juni 2013, Frankfurt/Main Forum Messe Frankfurt, Ludwig-Erhard-Anlage 1 60327 Frankfurt am Main	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.	B4Bmedia.net AG Dachauerstraße 17, 80335 München www.in-memory.cc Ansprechpartner: Peter Färbinger: pmf@b4bmedia.net Brigitte Enzinger: brigitte.enzinger@b4bmedia.net Tel: +49 89 21028422
	zetVisions Breakfast Meeting: Mehr Datenqualität und Data Governance für Ihre Stammdaten 11. Juni 2013, München 18. Juni 2013, Hannover 19. Juni 2013, Düsseldorf Jeweils von 09:30 bis 12:00 Uhr	Sie suchen Wege aus dem Datenschungel? Diskutieren Sie gemeinsam mit den Referenten, wie ein „Single Point of Truth“ für Stammdaten zur Steigerung der Datenqualität beitragen, Abstimmungsaufwände reduzieren und Prozesse stark beschleunigen kann.	zetVisions AG Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg www.zetvisions.de Ansprechpartner: Ines Dobschat Tel. +49 (0) 6221 33938-663 ines.dobschat@zetvisions.com www.zetvisions.de/Events
	DMS-EXPO Leitmesse für Enterprise Content Management 24. – 26. September 2013 Landesmesse Stuttgart GmbH Messepiazza 1 70629 Stuttgart	Als ECM-Leitmesse informiert sie über alle Facetten des digitalen Informationsmanagements. Das Themenspektrum reicht von Dokumentenmanagement (DMS) und Output-Management bis hin zu E-Post, De-Mail und Input-Management.	Landesmesse Stuttgart GmbH Cornelia Schlingelhoff Messepiazza 1 70629 Stuttgart Tel: +49 711 18560-2360 Fax: +49 711 18560-1360 cornelia.schlingelhoff@messe-stuttgart.de www.where-it-works.de
	IT & Business Fachmesse für IT-Solutions 24. – 26. September 2013 Landesmesse Stuttgart GmbH Messepiazza 1 70629 Stuttgart	Als Fachmesse für IT-Solutions informiert sie über die ERP, Business Intelligence, Zeitwirtschaft, Zugang bzw. Zutritt, IT-Sicherheit, Systeme zur Fertigungssteuerung (MES) sowie Produktionsplanung und -steuerung (PPS).	Landesmesse Stuttgart GmbH Cornelia Schlingelhoff Messepiazza 1 70629 Stuttgart Tel: +49 711 18560-2360 Fax: +49 711 18560-1360 cornelia.schlingelhoff@messe-stuttgart.de www.where-it-works.de
	CRM-expo Leitmesse für Kundenbeziehungsmanagement 24. – 26. September 2013 Landesmesse Stuttgart GmbH Messepiazza 1 70629 Stuttgart	Als Leitmesse für Kundenbeziehungsmanagement informiert sie über CRM in allen Facetten. Zentrale Themen sind Social CRM und die Ausweitung des Beziehungsmanagements auf weitere Bereiche des geschäftlichen Lebens (xRM).	Landesmesse Stuttgart GmbH Cornelia Schlingelhoff Messepiazza 1 70629 Stuttgart Tel: +49 711 18560-2360 Fax: +49 711 18560-1360 cornelia.schlingelhoff@messe-stuttgart.de www.where-it-works.de



Ein Kommentar von Pierre Audoin Consultants (PAC)



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

Auftrumpfen bei mobilen Apps

Salesforce.com stellte Anfang April die Salesforce Platform Mobile Services vor, mit der sich das Unternehmen seinen Anteil am Wachstumsmarkt der Entwicklung mobiler Anwendungen sichern will.

Salesforce Platform Mobile Services soll den Weg für die Entwicklung mobiler Enterprise Apps ebnet. Neben den Entwicklungswerkzeugen bietet Salesforce.com Support für Analytics sowie sichere Zugangskontrolle (Single-Sign-on basierend auf Salesforce Identity). Als Teil des Mobile-Services-Angebots lanciert Salesforce.com ein neues mobiles Software Development Kit (angekündigt für Juni). Unter dem Namen Developer Mobile Packs bringt die Firma ein erweitertes Paket von Open-Source-basierten mobilen APIs (also gängige JavaScript Frameworks) auf den Markt, mit deren Hilfe Entwickler in Echtzeit auf Salesforce.com-Daten zugreifen können.

Nutzen & Differenzierung

Wir sind der Ansicht, dass die Integration von und der Zugriff auf Salesforce.com-Daten in Echtzeit ein zentrales Wertversprechen und strategisches Unterscheidungsmerkmal sind, um sich von anderen, neu entstehenden Entwicklungsumgebungen mobiler Anwendungen wie von IBM, SAP, Oracle abzugrenzen. Das Ökosystem und der um die AppExchange-Plattform entstandene Markt haben Salesforce.com einen soliden Wettbewerbsvorteil verschafft. Das Unternehmen hat bereits ein lebendiges Umfeld von ISVs und Entwicklern, die die Plattform verwenden. Bislang wurden auf der Salesforce-Plattform über drei Millionen Custom Apps entwickelt, eine ansehnliche Zahl, unabhängig vom

Detailgrad der jeweiligen unternehmensspezifischen Funktionalitäten. Dies ist vor allem von Bedeutung, weil die Salesforce-App-Entwicklungsumgebung aus der Cloud entstanden ist, was einen zusätzlichen Vorteil gegenüber anderen mobilen SDKs für Unternehmen darstellt.

Platzierung im Portfolio

Die Salesforce-Plattform ist keine monolithische Plattform, sondern besteht aus verschiedenen Zweigen wie force.com, Heroku, database.com, App-Exchange und anderen. Die Salesforce Platform Mobile Services wird eine Erweiterung zu force.com darstellen. Der Fokus auf Open Source signalisiert, dass Salesforce.com möglicherweise allmählich von Apex – seinem eigenen Java-basierten System – auf offenere Java-Umgebungen umsteigen wird. Die auf Heroku zu beobachtende Entwicklungsaktivität könnte den zukünftigen Wechsel zu Open Java für force.com beeinflussen. Von den bislang drei Millionen auf Salesforce.com-Plattformen entwickelten Apps wurden 2,7 Millionen auf Heroku und 360.000 auf force.com entwickelt. Damit könnte langfristig Open Java gegenüber Apex an Bedeutung gewinnen.

Mobile vs. herkömmliche Apps

Es ist nicht leicht, den Anteil mobiler Apps an den drei Millionen auf Salesforce.com-Plattformen entwickelten kundenspezifischen Apps zu bestimmen.

Salesforce.com hat diesen Markt bisher ganzheitlich betrachtet, unter anderem auch weil viele Apps für multiple Geräte beziehungsweise universelle Umgebungen entwickelt wurden. Das Mobile-Services-Angebot soll Salesforce dabei unterstützen, die Entwicklung mobiler und herkömmlicher Anwendungen voneinander abzugrenzen, da sich die beiden Anwendungstypen immer mehr unterscheiden werden.

Preisgestaltung

Die Salesforce Platform Mobile Services befindet sich noch in einem frühen Stadium, und es sind auch noch nicht alle Parameter festgelegt. Interessante Fragen sind zum Beispiel, wie und ob das Unternehmen die Entwicklung mobiler Apps zu Geld machen will (zum Beispiel kostenpflichtige Entwicklung von Apps wie in der Heroku-PaaS-Umgebung) und welche Umsatzmöglichkeiten sich für Salesforce.com durch Mobile Services bieten (Beispiel: Kosten für Entwicklung und Integration, für Hosting und Sicherheit mobiler Apps/Management).

Channel & Services

Um im Markt für Consulting und Integration an Boden zu gewinnen, plant Salesforce.com, die Einführung der Mobile Services mit einem dedizierten Trainingsprogramm für den Channel zu unterstützen. Mit an Bord befinden sich bereits einige der bekanntesten Größen im SI-Bereich wie Accenture, Capgemini und Deloitte. Mit diesen Partnern sollte Salesforce keine Probleme haben, die Entwicklung seiner mobilen Apps bei Großunternehmen zu etablieren. Darüber hinaus ist aufgrund der globalen Präsenz dieser Anbieter zu erwarten, dass alle relevanten Regionen erreicht werden können.

George Mironescu, Senior Analyst bei PAC, arbeitet seit rund zehn Jahren für das Marktanalyse- und Beratungsunternehmen. 2011 wechselte er nach London, zuvor betreute er den osteuropäischen Markt von Bukarest aus. Zu seinen Schwerpunktthemen zählen Enterprise Application Software, Cloud und Mobility sowie Application Services, Consulting und Systemintegration.



Hasso Plattner und SAP CTO Vishal Sikka präsentierten in Palo Alto, USA, die Hana Enterprise Cloud

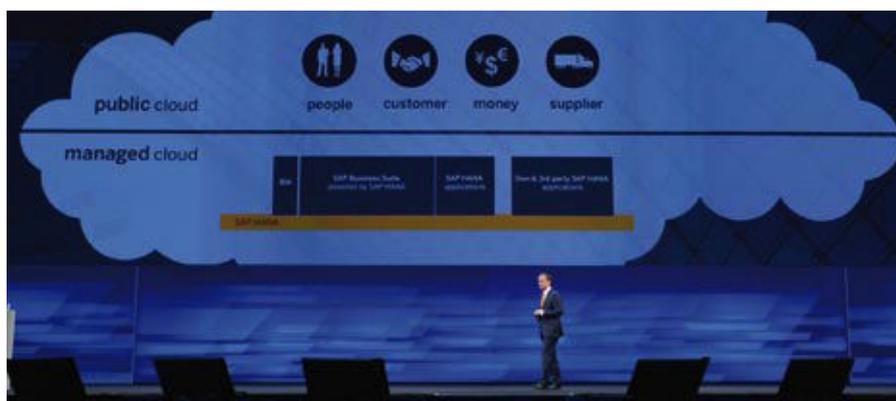
Wertschöpfung und Wahlmöglichkeiten aus der Wolke

SAP meint, starke Kundennachfrage an einem cloudbasierten Hana-Angebot erkannt zu haben, durch das Bestandskunden noch schneller von den Hana-Innovationen profitieren können.

Mit dem neuen Cloud-Angebot will man die Funktionen von Hana als Service bereitstellen. Geschäftskritische ERP-, CRM- und NetWeaver-BW-Anwendungen sollen damit als Managed Cloud Service genutzt werden. Eine Skalierbarkeit bis in den Petabyte-Bereich soll möglich werden. Das Ziel ist eine deutlich schnellere Wertschöpfung (Deployment) bei geringeren Gesamtkosten. Die Anfang des Jahres vorgestellte Business Suite powered by Hana stößt nach Angaben von SAP im Markt auf sehr großes Interesse. Bestandskunden sehen einen Mehrwert, ihr Unternehmen in Echtzeit zu managen. Mit der Hana Enterprise Cloud will SAP die Vorteile des Cloud-Angebots mit der Innovation und Leistungskraft von Hana verbinden. „Mit SAP Hana Enterprise Cloud adressieren wir einen grundlegenden Wunsch unserer Kunden, den sie seit Einführung von Hana geäußert haben“, erklärt Chief Technology Officer Vishal Sikka, SAP-Vorstandsmitglied und verantwortlich für den Bereich Technologie und Innovation. „Wir vereinfachen somit die Nutzung der Plattform und bieten den Kunden weitere Möglichkeiten, SAP Hana schnell und flexibel einzusetzen. Damit werden geschäftskritische Anwendungen für Unternehmen durch die Cloud massentauglich und unterbrechungsfrei.“ Die Hana Enterprise Cloud soll mithilfe einer offenen Partnerstrategie umgesetzt werden: So werden Managed-Service-Anbieter die Leistungen der Enterprise Cloud über ihre

Rechenzentren anbieten – neben zahlreichen Rechenzentren, die die SAP selbst weltweit betreibt. Details zur Initiative für die Hana Enterprise Cloud im SAP PartnerEdge Program werden den Partnern auf dem Partner Summit mitgeteilt. SAP empfiehlt Bestandskunden einige einfache Schritte, um die Hana Enterprise Cloud kennenzulernen und ihre Vorteile schnell umzusetzen. Zunächst benötigt man die entsprechenden Softwarelizenzen für die SAP Business Suite, Hana oder NetWeaver Business Warehouse (BW). Man kann entweder vorhandene Lizenzen nutzen, aber auch über SAP oder qualifizierte Partner neue Lizenzen erwerben. Danach können die Bestandskunden die folgenden Schritte einleiten: Zunächst sollte man sich kostenpflichtig von den Experten von SAP-Services beraten lassen. Diese evaluieren, welche Lösungen durch eine Verlagerung in die Hana Enterprise Cloud am ehesten von Leistungsverbesserungen profitieren. Dabei werden die jeweiligen Systemvoraussetzungen, Daten und Anwendungen der Bestandskunden berücksichtigt. Sobald feststeht, welche Lösungen in die Cloud verlagert werden sollen, kann SAP-Services die erforderlichen Onboarding- und Migrationsservices bereitstellen. Danach können Kunden den Hana-Enterprise-Cloud-Service monatlich abonnieren, jeweils abhängig von Größe und Umfang der Daten und Anwendungen.

www.sap.de



Co-CEO Jim Hagemann Snaube präsentierte eine Woche nach Hasso Plattner und Vishal Sikka die Hana Enterprise Cloud in Orlando auf der Sapphire 2013.

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

Kommentar

Deutsche Rechenzentren kommen um Migration von Unix zu Linux nicht mehr herum

Von Unix zu Linux

Seit einiger Zeit gibt es in deutschen Rechenzentren den Trend zum Replatforming, also dem Schritt weg von proprietären Unix-Systemen hin zu x86-Technologien. Grund dafür ist der zunehmende Kostendruck in IT-Abteilungen verbunden mit der Forderung, die vorhandenen Ressourcen effizienter zu nutzen – diese beiden Aspekte stehen bei deutschsprachigen CIOs laut der Studie IT-Trends 2013 von Capgemini ohnehin ganz oben auf der To-do-Liste. x86-Strukturen helfen, diesen Anforderungen gerecht zu werden, da sie Unternehmen aus der Abhängigkeit bestimmter Lieferanten befreien. Michael Jores, Regional Director Central Europe bei Suse, erklärt, warum der Umstieg sich lohnt und SAP dabei eine enorm wichtige Rolle spielt.

Von Michael Jores, Suse Linux

In Unternehmen, die vor einer derartigen Plattformumstrukturierung stehen, gibt es meist zwei Dinge, die die Verantwortlichen beschäftigen: Wie sieht es aus mit den Kosten? Und wie mit der Leistung? Nun, um die Performance-Seite muss sich niemand Sorgen machen. Die Entwicklung der x86 Hardware schreitet so schnell voran, dass heute der Leistungsbedarf auch größter Unternehmen problemlos gedeckt werden kann. Bleibt also der Blick auf die Kostenstruktur – der so manchem IT-Verantwortlichem die Augen öffnet. Das Preis-Leistungs-Verhältnis von Unix-Systemen verglichen mit konkurrierenden Systemen ist nämlich offen gesagt ziemlich miserabel. Insbesondere der Vergleich mit Linux-basierten Systemen lässt da keinerlei Illusionen zu. So hat die Robert Frances Group schon 2005 festgestellt, dass das Unix-basierte Solaris bei Java Business Applications doppelt so teuer ist wie Linux. Diese Schere hat sich in den vergangenen Jahren nicht geschlossen, sondern geht – im Gegenteil – immer weiter auf.

Kostenthese bestätigt

Realtech hat im Herbst 2012 mit einer Studie zum Thema Unix und Linux im für den deutschsprachigen Raum besonders wichtigen SAP-Umfeld die Kostenthese bestätigt. Hier belegen x86 64 Bit Systeme alle Top-10-Plätze bezogen auf das Preis-Leistungs-Verhältnis. Erst auf Platz 13 kommt ein Unix-basiertes IBM Power System – dieses ist dann gleich doppelt so teuer wie die Systeme an der Spitze. Oracle und HP sind mit ihren Unix-Systemen noch weiter abgeschlagen – sie sind um den Faktor 10 bis 100 teurer.

Unix vs. Linux

Auf SAP ist in diesem Zusammenhang deshalb ein Augenmerk zu werfen, weil SAP zum einen die Kernanwendung vieler deutscher Rechenzentren ist und zum anderen mit Hana ein Produkt forciert, das für Unternehmen von strategischer Bedeutung ist. Hana ist eine Datenbank-Appliance, die mithilfe der In-memory-Technologie eine erheblich bessere Performance in der Auswertung der verschiedenen eingesetzten SAP-Systeme gegenüber



Michael Jores ist Regional Director Central Europe bei Suse Linux.

herkömmlichen Systemen liefert. Und mit erheblich besserer Performance: um den Faktor 10.000 besser. Was hat das mit Unix vs. Linux zu tun? Hana wurde auf einem Linux-System – nämlich Suse Linux Enterprise Server – entwickelt. Suse Linux ist heute exklusive Plattform für alle Hana-Systeme. Will ein Unternehmen also den Weg weiter mit SAP beschreiten, wird es weder um Hana noch um Suse Linux herumkommen.

80 Prozent Kosteneinsparung

SAP hat mit seinem Application Performance Standard (SAPS) einen Benchmark entwickelt, der plattformunabhängig Aufschluss über die Leistungsfähigkeit einer SAP-Installation gibt. Realtech hat in der erwähnten Studie einen Blick auf die Kosten pro SAPS per annum geworfen und herausgefunden, dass ein Kunde 80 Prozent der Kosten einsparen konnte bei gleichzeitiger Verdreifachung der Performance. Wir können das nur bestätigen: Unser Kunde Wacker Chemie hat Einsparungen im hohen sechsstelligen Euro-Bereich durch den Umstieg realisieren können. Deutsche IT-Abteilungen werden sich den Verzicht auf derart hohe Einsparungen auf Kosten von Unix nicht mehr lange leisten können.

www.suse.com



Auf der diesjährigen In-memory Computing Conference in Frankfurt/M (IMCC) spricht Lars Pinne von Suse Linux am Mittwoch, dem 5. Juni 2013, über den Suse Linux Enterprise Server als Hana-Plattform. Zudem steht er mit Hinrich Mielke von Realtech von 15.30 Uhr bis 16.30 Uhr bei einer Diskussionsrunde zum Thema „Betriebsmodell von SAP Hana“ allen Interessierten zur Verfügung.



Intelligente Server setzen neue Standards.

HP ProLiant Gen8. Modernisieren Sie Ihre Serverlandschaft.

HP ProLiant Gen8 Server mit HP ProActive Insight-Architektur sorgen innerhalb kurzer Zeit für einen Wandel in puncto Leistung und Wirtschaftlichkeit des Rechenzentrums. Sie bieten ein bisher unerreichtes Maß an intelligenten Funktionen und verwalten sich nahezu selbst.

Im Rahmen der HP Discovery Services werden Serverstandort, Stromverbrauch und Wärmestatus identifiziert, ermittelt und optimiert – so können Sie 70 % mehr Rechenleistung pro Watt erreichen.* Gleichzeitig werden Sie bei administrativen Aufgaben nachhaltig entlastet und können sich ganz auf innovative Tätigkeiten konzentrieren.

Die Power der HP Converged Infrastructure.

Mehr Informationen finden Sie unter hp.com/de/gen8



HP ProLiant DL360p Gen8 Server, HP ProLiant DL380p Gen8 Server und HP BladeSystem mit HP ProLiant BL 460c Gen8 Servern mit Intel® Xeon®-Prozessoren der Serie E5-2600

*Ausführliche Hintergrundinformationen finden Sie unter hp.com/de/gen8

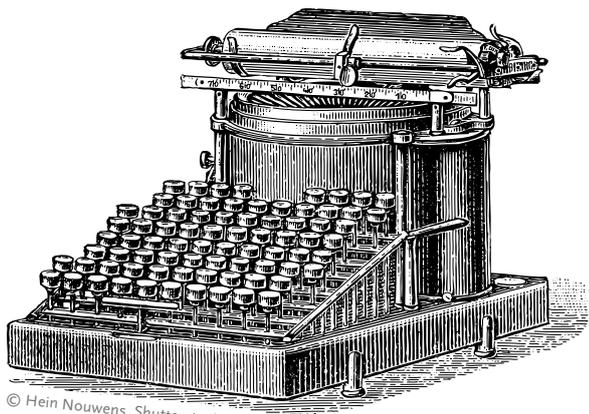
© Copyright 2013 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Änderungen vorbehalten. Die Garantien für HP Produkte und Services werden ausschließlich in der entsprechenden, zum Produkt oder Service gehörigen Garantieerklärung beschrieben. Aus dem vorliegenden Dokument sind keine weiterreichenden Garantieansprüche abzuleiten. HP übernimmt keine Verantwortung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben.

Intel, das Intel-Logo, Xeon und Xeon Inside sind Marken oder eingetragene Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern.



Buchtipps Juni

Seit Beginn der 1920er-Jahre hat sich die Spieltheorie in der Wirtschaftswissenschaft behauptet. Der 89-jährige Wirtschaftswissenschaftler Lloyd S. Shapley, in der Szene als Übertäter der Spieltheorie gefeiert, wurde 2012 mit Alvin E. Roth mit dem von der schwedischen Reichsbank in Erinnerung an Alfred Nobel gestifteten Preis für Wirtschaftswissenschaften ausgezeichnet. Einen Namen machten sie sich mit der Anwendung ihrer Spieltheorie auf die Wirklichkeit. Doch auch wir sind – ohne es zu wollen – tagtäglich von spieltheoretischen Ansätzen umgeben. Diesen Monat stellen wir Ihnen einige Bücher vor, die sich intensiv mit der Spieltheorie auseinandersetzen. Auch finden Sie hier einen kleinen Überblick über Theorien, Ansätze und die Abertausenden Anwendungsmöglichkeiten.



© Hein Nouwens, Shutterstock.com

» Unser Zeitalter,
so viel es von Ökonomie redet,
ist ein Verschwender:
es verschwendet das Kostbarste:
den Geist. «

Friedrich Nietzsche (1844–1900) war ein klassischer Philologe und gilt als Wegbereiter postmoderner, philosophischer Ansätze. In seinem Werk kritisiert er vor allem Moral, Religion, Philosophie und Wissenschaft.

Ego – Das Spiel des Lebens



Autor: Frank Schirrmacher, 352 Seiten, 2013, ISBN 978-3-89667-427-2

Inhalt: Frank Schirrmacher, Journalist, Essayist und Mitherausgeber der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, stellt zu Beginn seines Sachbuchs „Ego – Das Spiel des Lebens“ fest: „Wir sind wahnsinnig unkompliziert geworden. Leider spüren wir selbst nichts davon. Warum tun wir, was wir tun? Warum lieben wir, was wir lieben?“ Er spricht von einem recht einfachen Modell, das unser Leben sehr viel einträglicher machen könnte. Dieses Modell besagt, dass wir Menschen ausschließlich an unseren eigenen Vorteil denken sollten. Doch irgendwann wurde dieses Modell zu einer Falle und führte uns in die heutige Ära des Informationskapitalismus. Dieser wolle Gedanken lesen, kontrollieren und verkaufen sowie Risiken vorhersagen, einpreisen und eliminieren. Frank Schirrmacher spricht vom modernen Homo oeconomicus, von einer Welt, in der sich Menschen mittels Social Media Scheinidentitäten zulegen, in der Staaten falsche Signale senden, um Märkte zu verwirren, und in der jeder jedem misstraut, sogar sich selbst. Die Krise ist laut Frank Schirrmacher nur ein Symptom, in der es nicht nur um Geld, Profit, die Pleite von Lehman oder die Krise Europas geht. So basiert sein Buch auf der These, dass die Gedankenmodelle der Ökonomie alle anderen Sozialwissenschaften erobert haben und sie beherrschen. Wir wurden also Zeuge, wie Wissenschaftler einen neuen Menschen programmierten, der das Labor nach Ende des Kalten Kriegs verlassen hat, um einen neuen Kalten Krieg im Herzen unserer Gesellschaft zu beginnen. Das ist jedoch nur eine der Thesen, mit denen Frank Schirrmacher in der Kritik stand, lange bevor „Ego“ Mitte Februar dieses Jahres den Buchmarkt eroberte. Der Autor, der stets den großen Auftritt suche – dies werfen ihm zumindest seine Kritiker vor –, schrieb mit „Das Methusalem-Komplott“ bereits ein Buch, in dem es um das alternde Deutschland geht.

www.randomhouse.de/blessing



Die Stimme der Ökonomen

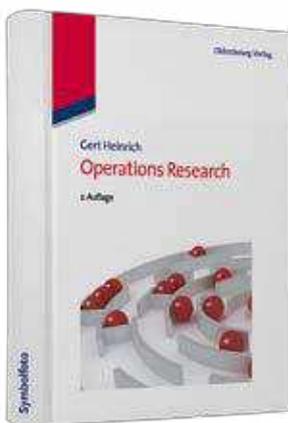
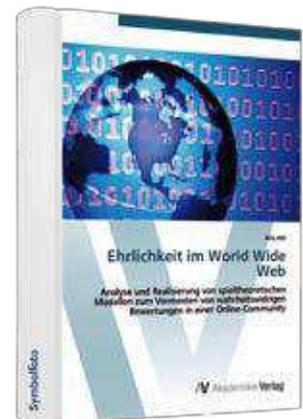
Autorin: Karen Horn, 376 Seiten, 2012, ISBN 978-3-446-43208-6

Inhalt: Nein, neue Ideen fallen nicht vom Himmel, das weiß auch Karen Horn, bis 2012 Leiterin des Berliner Hauptstadtbüros des Instituts der deutschen Wirtschaft. In ihrem Buch spricht sie mit zehn Wirtschaftsnobelpreisträgern, unter ihnen Paul A. Samuelson, der die Wirtschaft in mathematische Formeln packte; James M. Buchanan, der die ökonomische Analyse auf den Staat übertrug; Robert M. Solow, der die Wachstumstheorie entscheidend prägte, und Reinhard Selten, der die Spieltheorie weiterentwickelte. Gemeinsam mit ihnen versucht die Autorin brennende Fragen zu beantworten: Woher stammen neue Ideen? Wann setzen sie sich durch? Es gelingt ihr, das lebensumspannende Werk dieser Wissenschaftler in knapper und verständlicher Form wiederzugeben, und sie setzt dieses in einen persönlichen und zeitgeschichtlichen Kontext. Karen Horn ist Vorsitzende der Friedrich-August-von-Hayek-Gesellschaft und schrieb für die FAZ. www.hanser-literaturverlage.de

Ehrlichkeit im World Wide Web

Autor: Nils Hilt, 116 Seiten, 2012, ISBN 978-3-639-43571-9

Inhalt: Bei Online-Datensammlungen liegt die große Herausforderung darin, mangelhafte und sinnlose Beiträge herauszufiltern oder als solche zu identifizieren. Doch oft gibt es keine zentrale Kontrollinstanz. So ist es die Aufgabe der Community, die Qualität des Datenbestands zu kontrollieren. Eine Möglichkeit dazu ist, die Qualität der Beiträge zu bewerten. Doch nicht immer stimmen die Bewertungen mit den wahren Einschätzungen der Bewertenden überein. Nils Hilt untersucht in seinem Buch mehrere spieltheoretische Modelle, die das Abgeben von wahrheitswidrigen Bewertungen in einer Online-Community vermeiden sollen. In einer Simulationsumgebung wird geprüft, inwieweit die strikten, in der Praxis nicht immer umsetzbaren, formalen Modellvoraussetzungen bei einem praktischen Einsatz gelockert werden können. Das Buch richtet sich an kritische Nutzer sowie an Anbieter und Entwickler von Bewertungssystemen im World Wide Web. www.akademikerverlag.de



Operations Research

Autor: Gert Heinrich, 197 Seiten, 2013, ISBN 978-3-486-71696-2

Inhalt: Der Mathematiker und Physiker Gert Heinrich beschäftigt sich in „Operations Research“ fast ausschließlich mit mathematischen Optimierungsmethoden zur bestmöglichen Entscheidungsfindung in der angewandten Betriebswirtschaftslehre. So werden auch die für die Praxis wichtigsten Teilgebiete besprochen. Das sind lineare Optimierung, Spieltheorie, Transportprobleme, ganzzahlige Optimierung, Graphentheorie, Netzplantechnik und Simulation. Bewusst verzichtet der Autor hier auf die exakte mathematische Darstellung und die Beweisführung der vorgestellten Verfahren. Sein Ziel ist es, den Anwendern anhand von durchgerechneten Beispielen und Übungsaufgaben mit vollständigen Lösungen die Aufgabengebiete des Operations Research näherzubringen. Seit 2001 leitet Gert Heinrich, Autor zahlreicher Bücher, den Studiengang Wirtschaftsinformatik an der Berufsakademie Villingen-Schwenningen. www.oldenbourg-verlag.de

Spieltheorie

Autor: Andreas Diekmann, 272 Seiten, 2009, ISBN 978-3-499-55701-9

Inhalt: Den Grundstein der modernen Spieltheorie legte John von Neumann im Jahr 1928 mit seiner formalisierten Analyse von Gesellschaftsspielen. Heute befasst sich die Spieltheorie mit dem strategischen Handeln von Personen, Firmen, Staaten oder anderen Akteuren. In seinem Buch behandelt Andreas Diekmann die grundlegenden Konzepte der Spieltheorie anhand von Beispielen aus Politik, Soziologie und Ökonomie. Dabei kommen nicht nur Theorien und Modelle zur Sprache, sondern auch die Ergebnisse einflussreicher Experimente, mit denen das Verhalten von Personen in Konfliktsituationen erforscht wird. In zehn Kapiteln, angefangen mit dem „Nash-Gleichgewicht“ bis hin zur „Experimentellen Spieltheorie“, werden die wichtigsten Elemente dieses Bereichs vorgestellt und an Beispielen veranschaulicht. Ein kleines Lexikon der Begriffe beschließt den Band. Andreas Diekmann ist seit 2003 Professor für Soziologie an der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich. www.rowohlt.de



Interview mit Michael Bleier, ITeanova Consult, über Optimierungen im Produktionsumfeld und Einsatz von Logistiksoftware

Der Mix macht's

Im Logistik- oder Produktionsbereich kommt es auf einen sinnvollen Mix an – zwischen automatischen, von einer Planungssoftware gesteuerten Prozessen/Planungsschritten und manuellen Abläufen –, bei dem zuständige Personen eingreifen und Entscheidungen treffen, wie Michael Bleier, Geschäftsführer bei ITeanova Consult, im E-3 Interview erläutert.

E-3: Hat sich der Stellenwert der IT in der Logistik in den vergangenen Jahren Ihrer Meinung nach verändert – insbesondere durch das Internet?

Michael Bleier: Die IT in der Logistik hatte an und für sich schon immer einen hohen Stellenwert. Über die Zeit hinweg hat sich jedoch ein immer größeres Bewusstsein ausgeprägt, Vertriebs-, Produktions- und Beschaffungsprozesse zu vernetzen. Und zwar einhergehend, integrierte Lösungen anstelle von Insel-Lösungen zu nutzen. Gleichzeitig sind heute Geschäftspartner viel stärker in Logistikprozesse oder in weitläufige Supply Chains miteingebunden. Beispielsweise werden mögliche Lieferengpässe bei Lieferanten in die Planungsaktivitäten miteinbezogen oder sogar mit einkalkuliert. Außerdem versucht man sich ein Bild von der Bedarfssituation wichtiger Kunden zu machen, bevor diese den Bedarf offiziell melden. In diese Richtung geht auch das



Michael Bleier ist Geschäftsführer bei ITeanova Consult.

Vendor Managed Inventory. Bei diesen Entwicklungen spielt das Internet sicherlich eine Rolle. Logistiklösungen etwa, bei denen eine ständige Online-Konnektivität gegeben sein muss, wie unter anderem bei Mobile-Online-Lösungen, wären ohne das Internet so nicht möglich.

E-3: Was sind derzeit die größten Herausforderungen oder Knackpunkte von Fertigungsfirmen, die sie in ihren Logistikprozessen beziehungsweise Logistikketten meistern müssen?

Bleier: Wir fokussieren uns vor allem auf die Beratung und die Entwicklung beziehungsweise Bereitstellung und Implementierung von Softwaresystemen, wobei die Planung von logistischen Abläufen in der Produktion das Kernthema darstellt. Bei der überwiegenden Mehrzahl unserer Kunden erfüllt eine rein bedarfsorientierte Planung nicht oder nur unzureichend die Anforderungen. Es geht dann darum, die Einführung und Nutzung einer finiten Planung zu realisieren. Oft steht im Vordergrund, Engpässe bei Produktions-, Personal-, Werkzeug-, Lagerraum- und Zulieferressourcen sinnvoll abzubilden und daraus eine machbare sowie optimierte Planung in die Tat umzusetzen. Dabei müssen mehrere logistische Planungskomponenten vernetzt werden – was eine gewisse Komplexität zur Folge hat sowie eine Notwendigkeit, im Rahmen von Optimierungsprojekten in abstrakten Modellen zu denken.

E-3: Wie ist mit dieser Komplexität umzugehen?

Bleier: In Logistikprojekten, bei denen eine optimierte Planung im Vordergrund steht, ist es wichtig, dass alle Beteiligten von dieser Komplexität nicht, salopp formuliert, erschlagen werden. Deshalb kommt es vor allem darauf an, sich in einem ersten Schritt auf wesentliche Realisierungspunkte – beispielsweise auf die wichtigsten Engpässe – zu konzentrieren. Wichtig hierbei ist, dass einzelne Verantwortliche von logistischen Ketten weiterhin ihre Bereiche überblicken und auch Entscheidungen treffen können, ferner dass Software effizient eingesetzt wird. Außerdem ist dafür zu sorgen, dass die Beteiligten Vertrauen in die Software gewinnen.

E-3: ... was aber nicht immer der Fall ist, oder?

Bleier: Bedenkenträger gibt es in jedem Unternehmen. Deshalb muss es erstrebenswert sein, einen sinnvollen Mix zwischen automatischen, von der Planungssoftware gesteuerten Prozessen sowie Planungsschritten und existierenden manuellen Abläufen in die Tat umzusetzen, bei dem zuständige Personen eingreifen und Entscheidungen treffen können. Ein derartiger Mix ist selbstverständlich von kundenindividuellen Begebenheiten abhängig und er muss in gründlicher gemeinsamer Analysearbeit gefunden werden.

E-3: Als vor zig Jahren der Hype um das Thema SCM losgetreten wurde, war SAP anfänglich nicht mit dabei. Dann holte man aber stetig auf. Dennoch werden heute nicht selten auch Non-SAP-Lösungen oder spezielle SAP-Zusatzlösungen mit SCM im Anwendungsverbund genutzt. Es könnte der Eindruck entstehen, SAP hat im Logistikbereich Lücken?

Bleier: SAP stellt eine starke und umfangreiche SCM-Lösung zur Verfügung. Viele Firmen profitieren davon. Für diejenigen, die ein eigenes System mit einem eigenen Datenmodell für nicht bedarfsgerecht ansehen, gibt es immer noch ERP. Es bietet einen über Jahrzehnte bewährten Rahmen für die Abbildung von Planungsprozessen, auf den sich sehr komfortabel Add-ons aufsetzen lassen. Viele Firmen mit tiefgehenden Kenntnissen und langjährigen Erfahrungen im Logistikumfeld setzen auf dem ERP-Standard auf und stellen eigene Lösungen zur Verfügung – so auch ITeanova. Unser Aktionsfeld ist dabei vor allem die Planung, wir bieten aber auch für Execution und Reporting Lösungen an. Es liegt nun mal in der Natur der Sache, dass im SAP-Standard nicht alle Funktionen sämtlicher Produktionsunternehmen und in allen Ausprägungen zu 100 Prozent abgedeckt werden können. Fast immer gibt es aber den einen oder anderen Know-how-Träger in der SAP-Community, der mit überschaubarem Aufwand die gewünschte Lösung implementiert beziehungsweise den Standard vervollständigt.

E-3: ITeanova stellt viele Add-ons zur Verfügung, darunter sogenannte Cockpit-Lösungen. Was ist das Besondere an diesen Lösungen?

Bleier: Für uns steht die möglichst optimale Ausnutzung der Objekte, die SAP ERP zur Verfügung stellt, im Vordergrund. Kunden können zum einen verschiedene Funktionalitäten und Daten kombiniert in unseren Cockpits nutzen. Zum anderen können sie sich in ihrer vertrauten Welt bewegen und müssen nicht auf neue, bis dato unbekannte Datenstrukturen umstellen. Zudem bieten wir eine einheitliche Sicht auf Daten inklusive einer einfachen Bedienbarkeit. Für uns stehen klar pragmatische Logistiklösungen im Vordergrund, die wir mit Kunden in Projekten entwickeln und damit den Standard der Lösung immer mehr ausbauen. Letzte Deltas werden individuell angepasst. Alles in allem lassen sich mit unseren Add-ons komplexe Planungsprobleme effizient und bedarfsgerecht lösen.

E-3: In welcher Art und Weise profitieren Unternehmen von den Cockpit-Lösungen konkret?

Bleier: Unsere Cockpit-Lösungen, beispielsweise das Produktionsplanungs-Cockpit für mehrstufige Fein-, Mittelfrist-, Grobplanung und Verfügbarkeitsprüfung, nutzen Produktionsfirmen, um wichtige logistische Kennzahlen zu verbessern, um die Liefertreue zu erhöhen, die Durchlaufzeiten zu minimieren oder die Bestände zu verringern. Dabei entwickeln wir auch Lösungen für Szenarien, die in den meisten Projekten nicht mit Software, sondern lediglich mit organisatorischen Maßnahmen bearbeitet werden, wie etwa Reservierung von Kapazitäten, Bildung von flexiblen Kampagnen oder Berücksichtigung von Werkzeugen bei finiter Planung. In diesem Zusammenhang erhalten Kunden aber auch – und das vielleicht erstmalig – einen Überblick beziehungsweise ein Reviewing sowie Einblicke in ihre Prozesse und Funktionen, besonders im Planungsbereich, die sie so oder überhaupt nicht hatten; was wiederum Raum für Optimierungen bietet. Geführte Diskussionen über Verbesserungspotenziale mit Fokus auf Lösungen, die betriebswirtschaftlich sinnvoll sind aber auch von der IT unterstützt werden können, sind durch unsere Lösungen oft erstmals möglich.

E-3: Mit Standardsoftware lässt sich heute eine ganze Menge, aber nicht alles abdecken. Es scheint, dass gerade im Logistikbereich Individualisierungen fröhliche Urstände feiern ...

Bleier: Individualisierungen wird es immer geben, da Standardsoftware im Bereich Logistik/Planung praktisch nie zu 100 Prozent alle Nebenbedingungen,

Vernetzungen und Planungsverfahren abbilden kann. Logistische Problematiken sind wie erwähnt sehr facetten- und variantenreich sowie vernetzt. Ein optimaler Wettbewerbsvorteil entsteht dann, wenn die Lösungen den speziellen Begebenheiten und Prozessen des Kunden Rechnung tragen. Was aber an und für sich nicht neu ist.

E-3: Praktisch täglich finden Prozessoptimierungen in Logistikbereichen über alle Branchen hinweg statt. Diese dauern Unternehmen oft zu lange. Woran liegt das?

Bleier: Zum einen sicherlich an der zuvor genannten Komplexität, die gern unterschätzt wird. Andererseits wird eine generelle Machbarkeit einer Problemlösung oft nicht früh genug in die Betrachtungen miteinbezogen, zum Beispiel wie Software überhaupt Geschäftsprozesse unterstützen kann. Hier und da wollen Kunden in absolut kürzester Zeit zu einer allumfassenden 100-Prozent-Gesamtlösung gelangen, obwohl es besser wäre, schrittweise Probleme zu lösen. Und dann spielen selbstverständlich auch weiche Erfolgsfaktoren eine wichtige Rolle. Menschen müssen beispielsweise intellektuell und psychologisch auf Veränderungen vorbereitet werden.

E-3: Was macht nach Ihren Erfahrungen eine gute Beratung aus?

Bleier: Man muss die jeweiligen individuellen Prozesse verstehen und wissen, wie und ob Prozesse mit einer geeigneten Softwarelösung effizient unterstützt werden können. Und natürlich muss auf Kunden unterschiedlich eingegangen werden. Eben seine speziellen Wünsche ernst nehmen und diskutieren – ihm aber auch aufzeigen, wenn zu hoch gesteckte Ziele nicht oder nicht in einer vorgestellten Zeit machbar sind.

E-3: Wird SAP Hana Probleme oder Herausforderungen im Logistikbereich lösen können, die sich bislang ohne diese In-memory-Technologie nicht lösen ließen?

Bleier: Es gibt sicherlich Szenarien im Logistikbereich, die sich mit Hana besser lösen lassen, als dies bislang der Fall war. Die Möglichkeiten sind vielversprechend, auch für Firmen wie ITeanova, die für logistische Zusatzentwicklungen mit großen Datenvolumen arbeiten und hohe Rechenleistungen benötigen. Ich denke, dass mit Hana auch wieder ERP-Rechenmodelle, die auf Massendaten arbeiten, interessanter werden, etwa im Rahmen von MRP oder im Bereich der Kapazitätsplanung.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.iteanova.com

SAP-embedded

Eingangsverarbeitung von Rechnungen
Kundenbestellungen
Auftragsbestätigungen
und mehr...



tangro[®]

www.tangro.de

telefon +49 (0) 6221-13336-0



SAP[®] Certified
Powered by SAP NetWeaver[®]



Spektakel ohne Lösung

Laut Angaben von SAP waren 20.000 Besucher auf der Sapphire in Orlando. Geschäftsprozesse und Lösungen standen nicht im Vordergrund, stattdessen gab es Technik, Technik, noch mehr Technik, ein paar Apps und ein wenig Mathematik.



SAP Co-CEO Bill McDermott als Showman für SAP und die National Basketball Association.



SAP CTO Vishal Sikka erklimmt nach Hana mit Mathematik und Design Thinking die nächste Stufe Richtung Realtime Enterprise.

Wer dieses Jahr in Orlando vor Ort war, konnte zufrieden sein: Verhalten regt sich Widerstand gegen die Selbstdarstellung und Marketingshow eines Co-CEO Bill McDermott. Nur langsam füllte sich am ersten Tag das Auditorium zu seiner Keynote, während Co-CEO Jim Hagemann Snabe vor brechend vollem Saal am zweiten Tag referierte. Snabe kommt immer mit viel Inhalten und das wissen die Sapphire-Besucher. Die Basis des SAP-Erfolgs sind massentaugliche, betriebswirtschaftliche Standardlösungen und eben nicht exotische Einzelanfertigungen, wie McDermott die National Basketball Association (NBA)

präsentierte: sexy, aber singular! Naturgemäß stand auch in Orlando Hana im Mittelpunkt, wobei dieses Produkt mehr als alle anderen Innovationen kontraproduktiv zu der erfolgreichen SAP-Historie ist. Hana ist eine eindeutige Lösung, was bedeutet, dass die Datenbankplattform nur für einen bestimmten Server- und Betriebssystemtyp verfügbar ist, was wiederum den Handlungsfreiraum der Bestandskunden einschränkt. Einst rühmte sich SAP, standardisierte, offene Software für zahlreiche, real existierende Plattformen zu liefern. Somit konnten die Sapphire-Besucher ein zweites Mal zufrieden sein, denn auch bei SAP beginnt der Erkenntnisprozess, dass Hana

ein Werkzeug ist, aber die betriebswirtschaftlichen Lösungen von woanders kommen müssen. Folgerichtig präsentierte SAP Chief Technology Officer Vishal Sikka Mathematik und Design Thinking als Lösungsansätze. Ungeachtet der Notwendigkeit eines Realtime Enterprise bleibt zu hoffen, dass SAP wieder zu ihrer Tugend der betriebswirtschaftlichen Lösungskompetenz zurückfindet. Die Sapphire 2013 in Orlando war ein zaghafter Versuch der Kurskorrektur. Jetzt liegt es an den Bestandskunden, wieder mehr auf betriebswirtschaftliche Seriosität (siehe auch Gartner-Kommentar auf der nächsten Seite) und standardisierte, offene Geschäftsprozesse zu beharren.

Kommentar

Ein Kommentar über die Business Suite on Hana, aufgezeichnet von Andrea Niederfriniger in Orlando

Warum so eine Eile?

Die Business Suite on Hana ist ein solides Produkt, aber noch ist es zu früh, um sie generell verfügbar zu machen. Dies würde nämlich bedeuten, man könne mit der Implementierung sofort beginnen. Kann SAP diese generelle Verfügbarkeit ab sofort liefern und abdecken?

Von Donald Feinberg, VP & Distinguished Analyst Information Management, Gartner

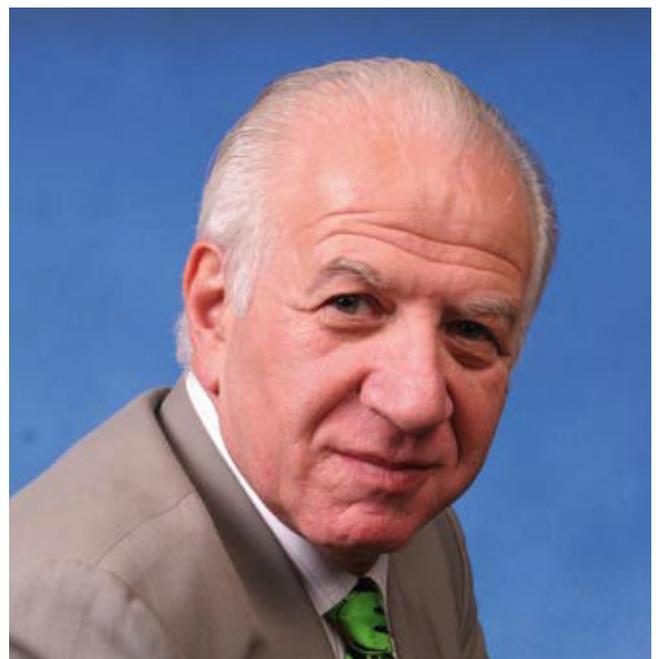
Sollte die Business Suite on Hana tatsächlich schon jetzt generell verfügbar sein – so wie es Jim Hagemann Snabe auf der Sapphire in Orlando verkündet hat –, sehe ich dies als Problem. Warum hat die SAP hier so eine Eile? Haben Sie genug Fachkräfte in der Produktion, um diese generelle Verfügbarkeit abdecken zu können? Ich befürchte nun Folgendes: Hana funktioniert, kein Zweifel. Aber es gibt natürlich noch Bugs, wie bei jeder neuen Software. Davor ist weder Microsoft noch Oracle gefeit. Normalerweise dauert der Weg vom Ramp-up zur generellen Verfügbarkeit mindestens ein Jahr. Die SAP versucht es hier innerhalb von wenigen Monaten. Wenn nun das Business Warehouse für einige Stunden ausfällt, kümmert das niemanden. Wenn eine alleinstehende Analytic App für zwei Stunden ausfällt, kümmert das ebenfalls niemanden. Wenn allerdings die Business Suite ausfällt, dann steht das Geschäft still. Dann steht das Unternehmen vor einem großen Problem. Hinzu kommt, dass die SAP acht Hardware Partner für Hana hat, aber nur zwei von denen, nämlich HP und IBM, sind zertifiziert für High Availability Disaster Recovery (HADR). Falls die Business Suite nun tatsächlich generell verfügbar sein sollte, muss sie im HADR-Umfeld laufen, aber nur zwei von acht Partnern können dies liefern. Es wird also auch hier Engpässe geben.

Die SAP wird aber auch von anderer Seite Probleme bekommen. Wenn die Adoption der Business Suite on Hana gut läuft, gibt es nicht genug Mitarbeiter für die Kunden. Die SAP behauptet, sie hätte 1500 interne Mitarbeiter instruiert, das sind nicht einmal annähernd so viele, wie tatsächlich benötigt werden. Und natürlich brauchen auch die SAP-Partner selbst Zeit, sich mit der Business Suite on Hana auseinanderzusetzen. Derzeit sind es lediglich wenige Hundert Partner. Ich glaube, dass die SAP die Suite on Hana zu sehr pusht. Es drängt sich der Eindruck auf, sie will mit allen Mitteln das Produkt auf den Markt bringen. Geduld wäre hier die bessere Taktik.

Nehmen wir nun einmal an, der SAP gelingt es, den möglichen Ansturm auf die Business Suite on Hana zu bewältigen, kann der Konzern dann garantieren, dass das System nicht zusammenbricht? Beispiel: Zuvor benötigten Stand-alone Applications 24 Stunden, mit Hana nur wenige Sekunden. Fällt das System jedoch für zwei Stunden aus, könnte man sagen, man liegt immer noch 22 Stunden vorne. Doch das ist falsch. Wenn das CRM in einem Call Center zusammenbricht, hat das Unternehmen erneut ein großes Problem.

Ich möchte nur daran erinnern, was damals mit Sybase geschehen ist: Obwohl Version zehn nicht funktioniert hat, machte das Unternehmen sie trotzdem generell verfügbar. Das brachte das Unternehmen an den Rand des Ruins. Als Konsequenz wurde das gesamte Managementteam gefeuert. John Chen kam, um Sybase wieder aufzubauen, das hat acht Jahre gedauert. Microsoft brachte den SQL Server Yukon mit zwei Jahren Verspätung 2005 auf den Markt, aber er hat funktioniert. Heute lachen noch alle über Sybase Version zehn, obwohl das schon 20 Jahre her ist. Über Microsoft lacht niemand mehr. Das Fazit daraus ist: Hana ist nicht schlecht. Hana funktioniert. Kunden vergessen vielleicht, wenn ein Produkt später auf den Markt kommt als vorgesehen, solange es funktioniert. Sie vergessen jedoch nicht, wenn ein Produkt nicht funktioniert.

www.gartner.com



Donald Feinberg ist Vice President und Analyst bei Gartner. Er verantwortet die Bereiche Datenbankmanagementsysteme und Data Warehouse. Er begann seine Gartner-Karriere im Bereich Software Management. Dabei entwickelte er sich rasch zum Spezialisten für Lateinamerika. Er sitzt und arbeitet in Brasilien.

SAP stellt Business-Apps-Reihe Fiori vor

Blumen für den Arbeitsalltag

Die von Jim Hagemann Snabe auf der diesjährigen Sapphire in Orlando vorgestellte Sammlung verschiedener Business Apps trägt den Namen „Fiori“, das italienische Wort für „Blumen“. Die Apps sollen intuitive Anwendererfahrung für häufig genutzte Softwarefunktionen bieten – und das vom Desktop über Tablets bis hin zu Smartphones.

Das erste Release von Fiori beinhaltet 25 intuitiv bedienbare Apps für die am häufigsten genutzten Geschäftsfunktionen wie zum Beispiel die Freigabe von Arbeitsabläufen, das Nachschlagen von Informationen und Self-Service-Aufgaben. Damit soll die Anwendererfahrung für SAP-Lösungen verändert werden. Die Apps wurden in Zusammenarbeit mit mehr als 250 Kunden entwickelt. Die am häufigsten genutzten Softwarefunktionen im Geschäftsalltag wurden dabei identifiziert. Das Ziel von SAP ist es, mithilfe dieser Apps Mitarbeiter produktiver und zufriedener zu machen sowie Zeit bei der Durchführung von Aufgaben einzusparen. Der Konzern Colgate-Palmolive hat nach eigenen Angaben SAP Fiori bereits eingeführt und verzeichnet positive Rückmeldungen. Vor allem werde die Einfachheit und die Benutzerfreundlichkeit gelobt. „Ich freue mich, dass wir innerhalb einer solch kurzen Zeit bereits positive Ergebnisse der SAP-Strategie

im Bereich Anwendererfahrung sehen“, sagt auch Benjamin Salter, Enterprise Architecture und Application Development beim Mineralölunternehmen Valero Energy, das ebenfalls SAP Fiori im Einsatz hat. „Die Apps sind genauso einfach zu nutzen wie Facebook, Google oder Amazon. Das ist das, was Endanwender möchten.“ Die Apps können mit Browsern, die HTML5 unterstützen, genutzt werden, vom Desktop als auch per Mobilgerät.

SAP Fiori nutzt den Ansatz des Responsive Designs. Dabei wird eine Webseite oder Anwendung so aufbereitet, dass sie sich automatisch der Nutzeroberfläche des Endgeräts anpasst. Die Apps können als Komplettsammlung über eine einzelne Plattform oder als multiple Web-Applikationen implementiert werden. Auf sie zugegriffen werden kann mittels SAP oder Portalen von Drittanbietern. SAP Fiori lässt sich außerdem so konfigurieren, dass bestimmte Applikationen nur zugewiesenen

Nutzern zur Verfügung stehen. „Mit dem Ziel, die Nutzererfahrung für ihre Lösungen zu verbessern, macht SAP einen wichtigen Schritt für ihre Kunden“, sagt Joshua Greenbaum, Direktor von Enterprise Applications Consulting. „Branchenübergreifend wünschen sich Mitarbeiter bessere und intuitivere Anwendererfahrungen. Arbeitgeber ihrerseits haben verstanden, dass entsprechende Anwendungen die Produktivität und Nutzerakzeptanz steigern.“

Das erste Release von SAP Fiori beinhaltet Apps für vier Nutzerrollen: Geschäftsführer, Mitarbeiter, Vertriebsmitarbeiter und Einkäufer. Mit den Apps lassen sich beispielsweise Abwesenheitsanträge und Reisekosten bestätigen, Arbeitszeiten erfassen, Verkaufsaufträge und Rechnungen erstellen sowie Bestellungen nachverfolgen. Fiori kann ab sofort gebucht werden.

experience.sap.com/fiori



Jim Hagemann Snabe auf der Bühne in Orlando, bei der Präsentation neuer SAP-Produkte.

Todd Kirtley, General Manager Global IBM SAP Alliance, über die Zukunft einer globalen Partnerschaft

So macht man Geschäfte!

Wer kennt das nicht: Auch die hoffnungsvollsten Beziehungen können irgendwann scheitern. Doch jene zwischen der SAP und IBM hält nun schon knapp 40 Jahre. Aber auch diese will gepflegt und gehegt werden, vor allem in schwierigen Zeiten.

Immer wieder verkündet die SAP neue Produkte und Lösungen, präsentiert neue Partner oder gibt Übernahmen bekannt. Der Wandel vom Softwarehaus aus der deutschen Provinz hin zum global operierenden Weltkonzern war stetig. Ein Unternehmen, das die SAP dabei ständig begleitet hat, ist IBM. Beide Konzerne verbindet eine rund 40-jährige Partnerschaft, die sich, wenn man Todd Kirtley, General Manager der Global IBM SAP Alliance, glauben mag, in all den Jahren nicht verschlechtert hat. Im Gegenteil. Aufgrund der fortschreitenden technologischen Neuerungen und der heute vorherrschenden riesigen Auswahl am Markt sei alles nur etwas komplexer geworden. Dennoch blicke man optimistisch in die Zukunft. In Orlando sprach Todd Kirtley mit uns über die Zukunft, globale und lokale Herausforderungen und über die Auswirkungen der europäischen Wirtschaftskrise auf den IT-Markt.

E-3: Die diesjährige Sapphire in Orlando ist geprägt von Begriffen wie Innovation, Smart Technology und Smart Business. SAP und IBM packen diese Herausforderungen unterschiedlich an. Wie funktioniert die Zusammenarbeit?

Todd Kirtley: In der Art und Weise, wie IBM und SAP die Welt sehen, gibt es mehr Ähnlichkeiten als Unterschiede. SAP spricht über „run smarter“ und „run better“. Auch legen sie ihren Fokus auf Innovationen, die das Geschäft insgesamt schneller und kostengünstiger machen sollen. Wir haben hiervon unsere eigene Version: Wir sprechen über „Smarter Planet“ und „Smarter Cities“. Wir wollen mithilfe intelligenter Technologien dringende Probleme verschiedener Branchen lösen. Und weil die Preisperformance von Technologie immer besser wird, können wir es uns erlauben, immer größere Herausforderungen anzugehen, fortschrittliche Applikationen zu entwickeln, und dabei helfen, die Welt zu einem besseren Ort zu machen.

E-3: Wie genau wollen Sie die Welt zu einem besseren Ort machen?

Kirtley: Mithilfe von intelligenten Wassersystemen oder Brennstoffen beispielsweise, neuen Transportmethoden oder dem besseren Management des Versorgungsnetzes. Manche Dinge werden bereits heute erfolgreich umgesetzt. Wenn nun SAP und IBM zusammenkommen und darüber diskutieren, was die Kunden über das Normale hinaus für ein erfolgreich geführtes Geschäft brauchen, gibt es mehr Übereinstimmungen als Unterschiede. Natürlich unterscheiden sich beide Firmen durch ihre jeweiligen Geschäftsmodelle: SAP fokussiert sich darauf, Innovation durch Applikationen voranzutreiben, und ist somit hauptsächlich ein Softwareunternehmen. IBM



Todd M. Kirtley, General Manager Global IBM SAP Alliance, arbeitet seit 1982 für IBM. Im Rahmen seiner Tätigkeit war er unter anderem General Manager der westlichen Region Nordamerikas, die 26 Bundesstaaten umfasst, sowie General Manager im asiatisch-pazifischen Raum. Drei Jahre lang leitete er auch als General Manager Operations das IT-Geschäft in Japan. Vor Kurzem übernahm er zusätzlich die Verantwortung über die Partnerschaft der neun globalen Alliance Partner von IBM. Dazu zählen neben der SAP als größtem Partner noch Oracle, Microsoft, Cisco, Lenovo und Infor. Während seiner nunmehr über 30-jährigen Karriere bei IBM arbeitete Todd Kirtley mit Kunden aus unterschiedlichen Branchen: Gesundheitswesen, Automobilindustrie, Elektronik und Regierungsorganisationen. Er ist außerdem Mitglied des IBM Senior Leadership Team.

hat ein breiter aufgestelltes Portfolio. Wir betätigen uns in Infrastruktur, Services, Consulting, Integration. Dadurch ist IBM neben Software- auch ein Hardware- und Serviceanbieter.

E-3: Die SAP stellte nun aber in der Vergangenheit zahlreiche neue Produkte vor. Hat sich dadurch die Partnerschaft verändert?

Kirtley: Wir arbeiten mit der SAP nun schon seit 40 Jahren eng und gut zusammen. Der stete Wandel hat uns in dieser Zeit immer begleitet. Unser gemeinsames Ziel war und ist es jedoch, sicherzustellen, dass unsere Technologien für unsere Kunden sehr gut integriert sind. Dass die Systeme und die dazugehörige Infrastruktur harmonieren und perfekt zusammenpassen. Dazu gehört auch Hana, das dominierende Thema bei der SAP derzeit (lacht). Aber wie Sie wissen, wird Hana auf IBM-Hardware-Technologie entwickelt. Auch sonst sind wir der größte IT-Provider für die SAP. Das liegt vor allem daran, dass wir eine komplementäre Herangehensweise haben. Wenn Kunden glauben, dass ihre Bedürfnisse bezüglich Applikationen am besten mit Hana abgedeckt werden, suchen sie nach dem besten Anbieter in den Bereichen Consulting, Integration und Hardware.

E-3: Hat sich im Laufe der Jahre die Beziehung zwischen SAP und IBM auch mal verschlechtert?

Kirtley: Ich würde eher sagen, die Welt ist komplexer geworden. Wir haben heute viele sich überlappende Technologien, Preismodelle und technische Benefits. Dadurch haben Kunden mehr Auswahl als früher. Das macht es vielleicht auch etwas anspruchsvoller, mit Partnern zusammenzuarbeiten. Daher muss man umso genauer auf den Kunden eingehen. Wir glauben nicht daran, dass eine einzige Lösung alle Probleme lösen oder beheben kann. In einem solchen Fall muss man einen Schritt zurückgehen, die Kundenanforderungen genau analysieren, Diagnosen erstellen, um dann das richtige Paket aus Lösungen



zusammenzustellen. Unsere Welt ist in meinen Augen sehr viel anspruchsvoller, herausfordernder geworden – zum Vorteil für den Kunden, nicht zu seinem Nachteil. Ich glaube nicht daran, dass der Kunde eingesperrt werden will. Auch weiß er, dass eine Lösung nicht die ganze Welt retten wird. Daher erwartet er strategische Partner, mit denen er den besten und effektivsten Weg in die Zukunft gehen kann. Das ist der Gedanke, den wir mit der SAP täglich teilen.

E-3: Was sind heute die größten Herausforderungen, mit denen sich Unternehmen konfrontiert sehen?

Kirtley: Geschwindigkeit ist heutzutage alles. Man darf sich nicht mit der Ist-Situation abfinden, denn dann fällt man sehr schnell am Markt zurück. Viele Unternehmen treibt die Angst um, für die eigenen Kunden an Bedeutung zu verlieren; die Angst vor neuen Spielregeln, welche den Markt umkrempeln. Auf der Sapphire in Orlando sprach Kevin Plank, CEO von Under Armour, darüber, dass deren Geschäft heute weit über die reine Sportbekleidung hinausgeht. Sie analysieren, forschen, rechnen. Es geht um ein neues Lebensgefühl, um die ganzheitliche Performance, nicht nur um das reine T-Shirt. Ich bin sicher, dass auch Nike, Adidas und andere Mitbewerber diesen enormen Innovationsdruck spüren. Sie erkennen, dass sie nicht länger nur im Shirt- oder Schuhgeschäft agieren können, sondern dass sich das Spiel gewandelt hat. Ich denke, dass der konstante Drang nach Innovation allen Industrien übergeordnet ist.

E-3: Welche gemeinsamen Projekte zwischen SAP und IBM sind in der nahen Zukunft geplant?

Kirtley: Für unsere Kunden wird der Bereich Analytics immer wichtiger. Data allein interessiert heute kaum jemanden noch. Indem die Systeme schneller werden und die Technik kosteneffizienter, wird die Fähigkeit, pure Dateninformation in Dateninnenansichten – also in Information – umzuwandeln, immer wichtiger. Um dies dem Kunden gewährleisten zu können, werden neue analytische Methoden und intelligentere Systeme erforderlich. Womit wir wieder beim Thema „Smarter City“ wären. Hinzu kommen die Möglichkeiten von „Smarter Commerce“. Auch glaube ich, dass sich unsere Kunden in Zukunft mehr mit Technologien wie „Watson“ (Anm. d. Red.: Watson ist ein Computerprogramm aus dem Bereich der Künstlichen Intelligenz. Es wurde von IBM entwickelt, um Antworten auf Fragen zu geben, die in digitaler Form in natürlicher Sprache eingegeben werden) auseinandersetzen werden. Wir müssen uns alle bewusst werden, dass sich die Welt mit den neuen technologischen Möglichkeiten und Fähigkeiten

ändert. Unsere Kunden erwarten von uns Innovationen, sie erwarten, dass wir die Spielregeln ändern, dass wir ihnen neue Möglichkeiten und mehr Einblick bieten, dass sie sich mithilfe unserer Technologie von ihren Mitbewerbern abheben und schneller sind. Ich glaube, dass sind die wichtigsten Themen, die in den kommenden Jahren auf der SAP IBM Agenda stehen werden.

E-3: Fokussieren Sie sich in Ihrer strategischen Zusammenarbeit auch auf lokale Partnerschaften in einzelnen Ländern, oder mehr auf globale Aktivitäten?

Kirtley: Tatsächlich diskutieren wir oft darüber, welche Märkte in Bewegung sind und wo wir investieren sollen. Die SAP IBM Alliance ist einerseits auf globaler und länderübergreifender Ebene sehr erfolgreich. Überall dort, wo unsere Partner Wünsche und Forderungen an uns stellen. Man kann nicht mehr als 170 Länder, in denen wir aktiv sind, unabhängig voneinander betreuen. Investitionen müssen hier vor dem Hintergrund eines breiteren Portfolios getätigt werden. Nichtsdestotrotz, wenn es darum geht, bestimmte Lösungen zu implementieren und mit Kunden direkt zu arbeiten, geschieht dies von Land zu Land. Natürlich müssen wir in jenen Ländern, in denen beispielsweise die SAP stark vertreten ist, auch Stärke und Know-how zeigen. In größeren Märkten wie den USA, Großbritannien oder Deutschland spielt das keine Rolle. Hier sind sowohl wir als auch die SAP stark vertreten. Wo dies allerdings interessant wird, sind wachsende Märkte, beispielsweise China. Wie ist SAP dort aufgestellt? IBM ist in China substantiell stark verankert, SAP muss aus meiner Sicht dort noch etwas pushen. Es lohnt sich also, einen Blick auf sogenannte Schwellenländer zu werfen, denn dort wird es interessant.

E-3: Hat die Wirtschaftskrise in Europa den Auftritt von IBM und den IT-Markt insgesamt dort negativ verändert?

Kirtley: Natürlich sind wir wie andere Unternehmen der Branche davon betroffen. Wenn der Markt insgesamt heruntergefahren wird, hat dies auch Auswirkungen auf die eigenen Aktivitäten. Ich bin aber überzeugt, je mehr der Markt kämpft, desto selektiver wählen die Kunden aus, mit wem sie arbeiten und in welche Projekte sie investieren wollen. Sie müssen sich dann entscheiden für jene Dinge, die dringend sind, und werden andere Projekte aufschieben. Dass sowohl wir als auch die SAP trotz der Krise in Europa nach wie vor dort gut aufgestellt sind, liegt daran, dass wir Projekte und Lösungen anbieten, die notwendig sind, fundamentale Dinge, die das Geschäft zum Laufen bringen. Wenn Unternehmen grundlegende oder

strategische Investitionen nicht tätigen, werden sie auch nicht mehr lange im Geschäft sein.

E-3: Hat sich im Verlauf der Jahre und speziell im Hinblick auf diese Krise der Kontakt und die Kommunikation mit Kunden verändert?

Kirtley: Natürlich, alles unterliegt dem Wandel. Kunden haben heute mehr Auswahl. Ich habe noch keinen Kunden getroffen, der gesagt hat, ich will nur einen Anbieter. Mit der großen Auswahl an Lösungen wird die IT-Landschaft natürlich auch komplexer, gewinnt dadurch aber auch an Wert. Wir glauben nicht daran, dass sich Kunden an eine Lösung ketten wollen, ebenso wenig glauben wir, dass es eine Lösung für alle Probleme gibt. Der Kunde würde uns schlicht und einfach nicht glauben, wenn wir ihm sagen, wir haben eine Antwort auf all seine Fragen. Das dient weder uns noch dem Kunden. So macht man auch keine Geschäfte. Ich kann nur sagen, dass sich unsere Welt durch diese Vielfalt auf interessante Art und Weise gewandelt hat, mit vielen neuen Möglichkeiten. Daher werden auch nur jene Unternehmen die Nase vorne halten, die sich mit dieser Komplexität auseinandersetzen, die auf die Wünsche ihrer Kunden fokussiert sind und diese im Auge behalten.

E-3: Nun eine letzte Frage zur Hana Enterprise Cloud, die vor Kurzem angekündigt wurde. Was halten Sie davon?

Kirtley: Wir sind der größte Infrastrukturanbieter für Hana und Teil des SAP-Ecosystems von Cloud-Anbietern. In diesem Sinne ist es für uns sehr interessant zu verfolgen, welchen Weg die Cloud gehen wird. Wir können sowohl Lösungen on premise als auch aus der Cloud anbieten, auch was Hana betrifft. In diesem Sinne sind wir hier sehr positiv gestimmt. Wir bieten unseren Kunden aber auch zusätzliche Services zu jenen der SAP an. Hier fahren wir also zweigleisig: Wir kooperieren einerseits mit der SAP, andererseits sind wir Marktführer, was die Enterprise Cloud betrifft. Wir hosten mehr SAP Workloads in der Cloud als jeder andere. Ich glaube, dass wir auf einem sehr guten Weg sind, Innovation zusätzlich zu jener von SAP anzubieten. Für IBM ist das eine klassische Win-win-Situation.

E-3: Sie werden also auch, was die Hana Cloud betrifft, mit der SAP zusammenarbeiten?

Kirtley: Die Hana Cloud ist noch recht neu und man muss abwarten, wie sie sich entwickelt, aber wir werden auch hier stark mit der SAP kooperieren. Wir sind hier sehr optimistisch.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.ibm.com

SAP Sail Conference 2013

(anlässlich der KIELER WOCHE)

27./28. Juni 2013
im Kieler Schloss

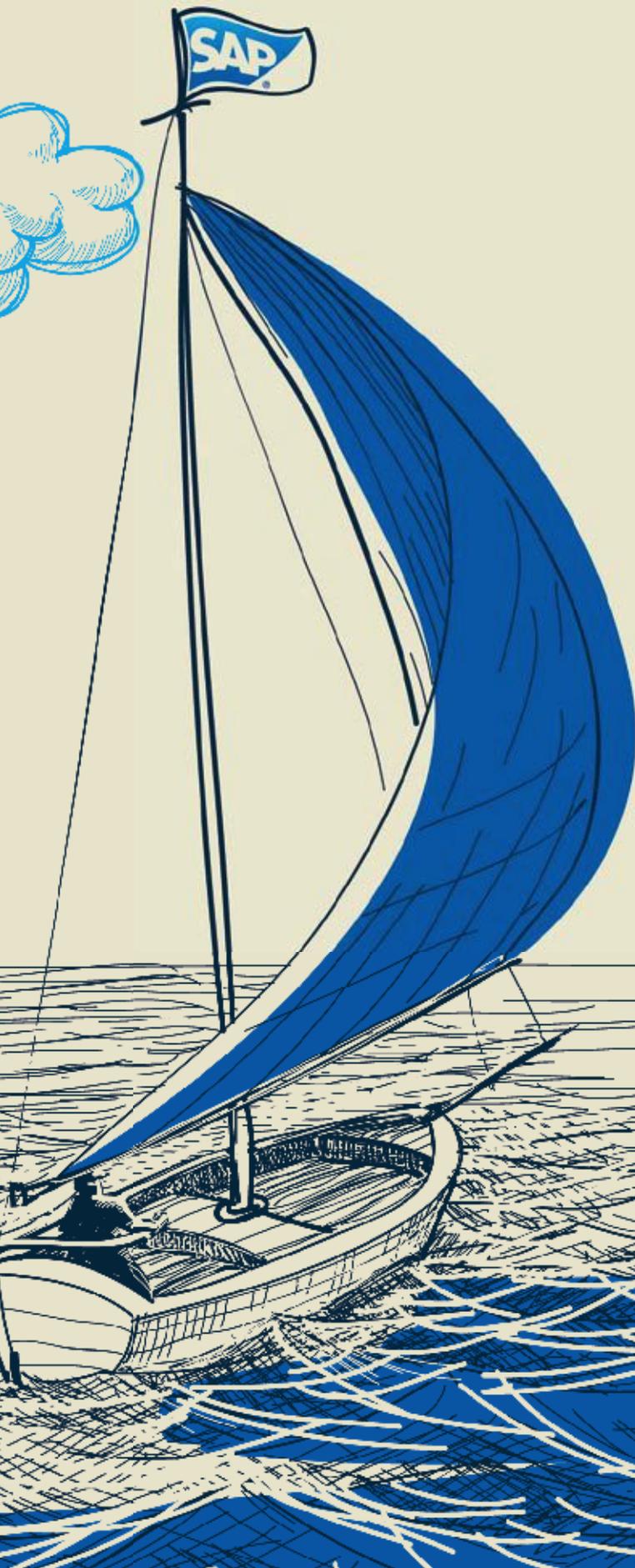
Nachdem die letzte „SAP Sail Conference 2011“ zur KIELER WOCHE 2011 so guten Anklang gefunden hat, plant der SAP-Arbeitskreis Nord diese Veranstaltung auch in diesem Jahr wieder in Kiel durchzuführen.

Genießen Sie mit der KIELER WOCHE das einmalige Flair von Nordeuropas größtem Sommerfest. Über 2000 Veranstaltungen finden in dieser Woche in Kiel statt. Dazu gehört auch die

SAP Sail Conference 2013
am 27./28. Juni 2013

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

Falls Sie dort als Anwender einen Vortrag halten möchten, wenden Sie sich bitte an den Leiter des SAP-Arbeitskreises Nord, Walter Müller, (Email walter.mueller@sap-arbeitskreis.com).





Bo Lykkegaard, Research Director bei IDC.



Henry Morris, Senior Vice President bei IDC.

Starker Start 2013

Dank Cloud, Hana und Mobile startet die SAP stark ins Jahr 2013. Dies entspricht den IDC-Vorhersagen für 2013, wonach zwischen 2013 und 2020 90 Prozent des IT-Marktwachstums aus den „3rd Platform“-Technologien stammen wird.

Mit einem Wachstum von 23 Prozent (wechsellkursbereinigt sogar 25 Prozent) der Software- und Cloud-Subskriptionserlöse hat SAP die selbst gesteckten Ziele von 14–20 Prozent im ersten Quartal 2013 klar übertroffen. Dabei hat das Cloud-Geschäft mit Umsätzen von 167 Millionen Euro im Vergleich zu 35 Millionen Euro im Vorjahresquartal den größten Anteil am Wachstum gehabt. Auch wenn nicht das gesamte Cloud-Wachstum organisch war, da im vergangenen Jahr die Ariba-Umsätze noch gar nicht und die SuccessFactors-Umsätze nur zur Hälfte mit eingerechnet wurden, ist dieser Geschäftsbereich zu einem bedeutenden Wachstumstreiber geworden. Die Hana-Umsätze waren ebenfalls stark. So konnte SAP im Januar erste Kunden mit der Business Suite auf Hana präsentieren. Die Performance war regional betrachtet heterogen. In der Region Americas wuchsen die Software und Cloud-Subskriptionserlöse um 49 Prozent (51 Prozent wechsellkursbereinigt). In EMEA betrug das Wachstum immerhin noch 13 Prozent (15 Prozent wechsellkursbereinigt), wohingegen die Umsätze in Asia/Pacific/Japan (APJ) währungsbereinigt um sieben Prozent zurückgingen.

SAP-Performance in EMEA

SAP hatte ein gutes erstes Quartal in EMEA mit einem Wachstum von neun Prozent (wechsellkursbereinigt) der Lizenz-, Wartungs- und Cloud-Subskriptionserlöse. Ein Teil des Wachstums stammte direkt aus den Akquisitionen von Ariba und SuccessFactors. Das fast ausschließlich organische Wachstum der Lizenzenerlöse von ebenfalls neun Prozent ist vor allem mit Hinblick auf das ökonomische Umfeld in Europa sehr zufriedenstellend. Die Performance

der Länder beziehungsweise der Subregionen innerhalb von EMEA folgte dem Trend von 2012. Die sogenannten Emerging Markets Russland, Mittlerer Osten und Afrika wuchsen weiterhin sehr schnell mit über 20 Prozent im Lizenzgeschäft. Nordeuropa legte stärker zu als Südeuropa, was vor allem auf das starke Geschäft in UK, Schweden und der Schweiz zurückzuführen ist. SAPs Performance in Deutschland kann als solide bezeichnet werden. Die Umsätze in Südeuropa waren erwartungsgemäß etwas schwächer, aber auch hier konnte mit einem niedrigen einstelligen Lizenzwachstum die Trendumkehr im Vergleich zu den Vorquartalen geschafft werden. Das SAP-Management geht davon aus, dass die Talsohle im Softwaregeschäft in Südeuropa durchschritten ist, und erwartet eine langsame Markterholung.

Aus Branchensicht konnte SAP eine gute Performance im Bereich Financial Services (Banken und Versicherungen) und im Handel erreichen. Beide Branchen zeigen sich den neuen SAP-Lösungen Hana und Mobility gegenüber aufgeschlossen. Der UK-basierte Baumarkt Kingfisher mit mehr als 78.000 Mitarbeitern zeigt SAPs Momentum im Handel sehr gut. Das Unternehmen hat eine Unternehmenslizenz für Hana gekauft und wird alle SAP-Lösungen dorthin migrieren. Kingfisher verfolgt damit das Ziel, die Customer Experience durch schnellere Self-Service-Applikationen mit verbesserter Funktionalität zu erhöhen und die Supply Chain Collaboration zu beschleunigen. Die SAP-Umsätze in der Konsumgüterbranche und den Dienstleistungsindustrien waren vergleichsweise schwächer.

Aus Produktsicht waren Hana und Mobility die Wachstumstreiber in EMEA,

Gleiches gilt für den Rest der Welt. Während Lösungen für Fachbereiche wie HCM, CRM und SCM gute Umsätze erzielten, war die Nachfrage nach klassischen ERP-Suiten schwächer. Hana trägt schon jetzt einen signifikanten Teil zu den europäischen Lizenzumsätzen bei, wobei die Nachfrage aus unterschiedlichen Bereichen kommt. Nichtsdestotrotz sieht das SAP-Management das größte Potenzial für Hana als Plattform für Kern-ERP-Systeme, analytische Lösungen und B-to-C-Anwendungen von SAP oder Partnerunternehmen. Neben Kingfisher kann Bosch-Siemens-Hausgeräte (BSH) mit mehr als 46.000 Mitarbeitern als Beispiel für strategische Hana-Projekte angesehen werden. BSH migriert die gesamte Business-Suite-Installation auf SAPs In-memory-Technologie.

Aus Channel-Sicht wird SAP den indirekten Vertrieb über den OEM-Kanal stärken. In der Vergangenheit war SAPs OEM-Geschäft vor allem auf Business-Objects-Lösungen wie Crystal Reports beschränkt. Inzwischen konzentriert sich SAP aufgrund der immer wichtiger werdenden Middleware- und Infrastruktur-Software-Produkte auf neue OEM-Partner vor allem im Data Management und Mobile Infrastructure. Diese OEMs können sowohl ISVs als auch bestehende SAP-Kunden sein wie Ericsson. Das Unternehmen verkauft Sybase-Produkte als Teil seiner eigenen Lösungen. Um diesen Kanal weiterzuentwickeln, hat SAP ein EMEA OEM Account Management Team ins Leben gerufen.

Fazit

SAPs Performance im ersten Quartal 2013 zeigte klare Unterschiede zwischen dem neuen und dem klassischen SAP-Geschäft. Die reinen Software-Umsätze

(ohne Cloud), die das traditionelle SAP-Geschäft repräsentieren, wuchsen nur um fünf Prozent wechselkursbereinigt, wohingegen das Cloud-Geschäft dreistellige Wachstumsraten erreichte. Auch das Mobile- und das Hana-Geschäft waren stark. Die Entwicklung von SAP im ersten Quartal 2013 entspricht den

IDC-Vorhersagen für 2013, wonach zwischen 2013 und 2020 90 Prozent des IT-Marktwachstums aus den „3rd Platform“-Technologien stammen wird, im Vergleich zu 22 Prozent im vergangenen Jahr. Nach IDC-Meinung wird es SAPs größte Herausforderung sein, das Kern-Applikations-Geschäft als wichtigste

Umsatzquelle auf der „3rd Platform“ zu erneuern. Aus diesem Grund sind die Themen Business Suite auf Hana und Kern-Anwendungen in der Cloud so wichtig, um langfristiges Wachstum generieren zu können.

www.idc.com

Cloud Vendor Benchmark 2013: Der Kampf um den Kunden wird härter

Wer führt die Wolke an?

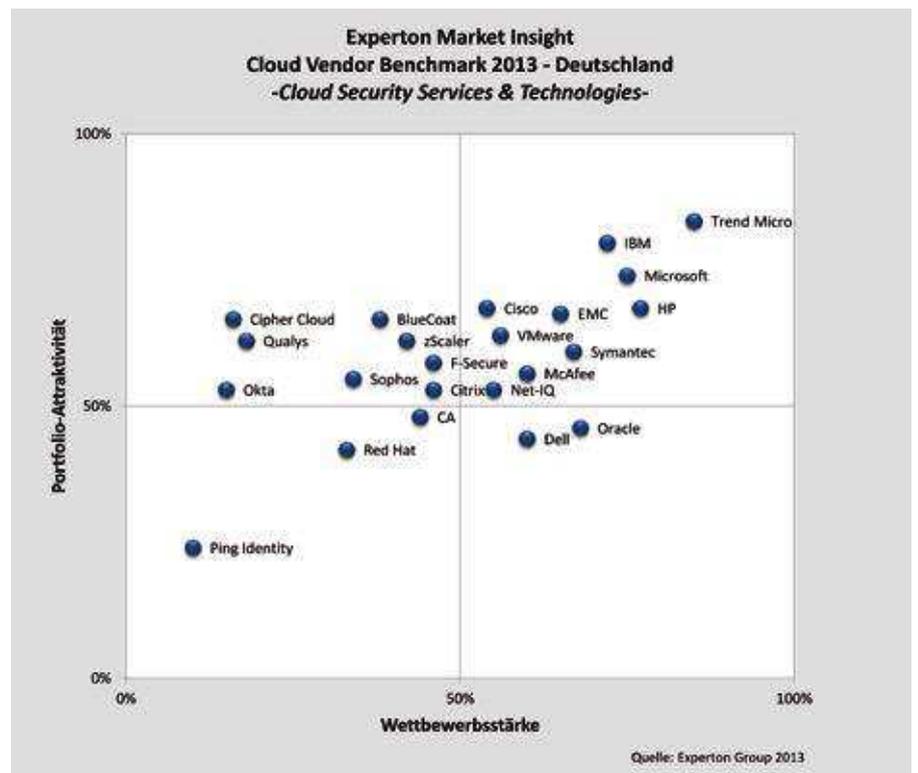
Ende April 2013 veröffentlichte die Experton Group die vierte Auflage des neutralen und unabhängigen Anbietervergleichs „Cloud Vendor Benchmark 2013“. Die Studie evaluiert und bewertet die wichtigsten Cloud-Anbieter im deutschen Markt.

© Tom Wang, Shutterstock.com



In einem dreimonatigen Research-Prozess wurden über 500 Anbieter untersucht. Am Ende wurden 133 Anbieter als relevant eingestuft und in 14 Kategorien analysiert und bewertet. Erstmals wurden auch Distributoren, Cloud-Marktplätze und Anbieter von Lösungen für den Bereich Cloud-Security bewertet. Die Kategorien spiegeln die wichtigsten Marktsegmente des heutigen und zukünftigen Cloud-Markts wider.

Die Geschwindigkeit, mit der sich der Cloud-Markt dreht, hat noch kein Stück nachgelassen. Nicht nur gab es in vielen Kategorien deutliche Verschiebungen, auch die Innovationsgeschwindigkeit ist nach wie vor hoch. Das liegt auch an den zahlreichen Start-ups und den intensiven M&A-Aktivitäten. „Der Cloud-Markt zeigt momentan einen enorm hohen Wettbewerbsdruck. Das erfordert viel Flexibilität aufseiten der Anbieter. Im Zweifelsfall müssen Lücken im Portfolio durch Zukäufe schnell geschlossen werden“, analysiert Steve Janata, Senior Advisor und Co-Autor der Studie, die Situation. Aber auch die Tatsache, dass der Cloud-Kuchen noch lang nicht verteilt ist, motiviert Anbieter, weiter ins Risiko zu gehen und frühzeitig in potenzielle Marktsegmente zu investieren. Als Beispiel ▶



Im Rahmen des Cloud Vendor Benchmark 2013 wurden erstmals auch Anbieter bewertet, deren Services und Technologien das Risiko Cloud Computing minimieren.



Carlo Velten ist Senior Advisor bei Experton. Sein Schwerpunkt liegt auf der Beratung von IT-Anwendern und -Anbietern zu Social Media, Enterprise 2.0, Semantic Web, Cloud Computing und Suchtechnologien. Zudem berät er Beteiligungsgesellschaften bei Auswahl, Bewertung und Management von Beteiligungen im ICT-Markt.



Steve Janata, Senior Advisor bei Experton, verantwortet das Thema Channel Advisory. Er unterstützt ICT-Anbieter bei der Planung und Umsetzung ihrer strategischen Channel- und Partnermarketingaktivitäten. Inhaltlich beschäftigt sich Steve Janata mit Green-IT, Cloud Computing und Enterprise 2.0.

hierfür sind die Cloud-Marktplätze zu sehen. „Unternehmen wie die Deutsche Telekom investieren kräftig und erhoffen sich, einen Teil aus dem großen Markt für Software-Distribution herauszuschneiden zu können. Bei Erfolg könnte dies die gesamte Wertschöpfungskette neu definieren“, so Carlo Velten, Senior Advisor und Co-Autor der Studie. Noch ist dieser Markt sehr jung und viele der kleinen und mittelständischen Unternehmen haben sich noch nicht mit dieser Art des Sourcing beschäftigt. Das wird sich in Zukunft ändern. Laut aktuellen Prognosen

von Experton wird dieses Marktsegment in Deutschland von rund 20 Millionen Euro im Jahr 2013 auf über 480 Millionen Euro 2016 anwachsen.

Einen noch größeren Teilmarkt macht allerdings der Bau von Private Clouds aus. Viele Unternehmen haben über einen längeren Zeitraum evaluiert, wie ihre zukünftige Datacenter-Infrastruktur aussehen muss, damit diese sie bei der Transformation in die Digitale Ökonomie bestmöglich unterstützt. Der Markt hält hier mittlerweile eine breite

Palette an Möglichkeiten bereit. Im Fokus liegen derzeit Converged Cloud Infrastructures, also integrierte Systeme, die auf validierten Bausteinen aufsetzen. Diese sind entweder als Architektur-Blueprint oder aber als vorkonfiguriertes System erhältlich. „Die am besten im Rahmen der Studie bewerteten Systeme sind nach einem Multi-Vendor-Ansatz aufgebaut. Dies lässt dem Anwender maximale Auswahlmöglichkeit und verringert das Risiko eines Vendor Lock-in“, so Steve Janata. Eine der größten Herausforderungen für alle Anwender wird aber das Thema Cloud-Security sein. „Waren die meisten Unternehmensnetzwerke in der Vergangenheit abgekapselte Systeme, so ist dies in Zukunft nicht mehr denkbar. Nicht nur der Einzug von Cloud Computing, sondern auch die im Allgemeinen immer größere Vernetzung hat diese Schale aufbrechen lassen“, so Carlo Velten. Vor diesem Hintergrund müssen Unternehmen ihre IT-Sicherheitsstrategie neu justieren. Im Rahmen des Cloud Vendor Benchmark 2013 wurden deshalb Anbieter bewertet, deren Services und Technologien das Risiko Cloud Computing minimieren.

www.experton-group.de



Auf der diesjährigen In-memory Computing Conference in Frankfurt/M spricht Andreas Zilch, Experton-Vorstand und Analyst, über SAP Hana aus CIO-Business-Sicht.

SAP Hosting in der Cloud: Bonprix vertraut auf BASF Know-how und Sicherheit

Kleidung aus der Cloud

BASF hat den Modeanbieter Bonprix als Neukunden für das SAP Hosting gewonnen. Der entsprechende Vertrag über 70 Monate wurde im März 2013 unterzeichnet. Bonprix folgt damit dem Trend zur IT-Virtualisierung.

Noch vor Einführung der SAP-IT-Landschaft entschied sich Bonprix für das bedarfsabhängige Hosting-on-Demand-Modell. „Wir haben den Vertrag so gestaltet, dass Bonprix gemäß individuellen Geschäftsanforderungen eine einfache und flexible Skalierung der SAP-Landschaft vornehmen kann. Das Unternehmen kann aus einem vordefinierten Warenkorb entsprechende Services oder Requests jederzeit mit geringen Vorlaufzeiten abrufen. Die Abrechnung erfolgt bedarfsabhängig“, so Peter Dyrbusch, Vertriebsleiter bei BASF IT. Katrin Behrens,

Bereichsleiterin IT bei Bonprix, erläutert: „Uns gefällt an diesem Modell, dass es unseren individuellen Bedürfnissen gerecht wird. Aber nicht nur die Flexibilität und damit verbundene Kosteneinsparungen waren für die Entscheidung maßgeblich, sondern auch das hohe Maß an Sicherheit hat uns überzeugt.“ BASF legt bei dem Cloud-Angebot großen Wert auf die Sicherheit. Die beiden Hochleistungs-Rechenzentren am Firmensitz in Ludwigshafen bieten eine redundante Infrastruktur zur ausfallsicheren Speicherung. Gleichzeitig gewährleisten sie unter anderem mit



Peter Dyrbusch leitet den Vertrieb bei BASF IT.

Firewall-Systemen, Viren- und Spam-schutz, Verschlüsselung und Virtuellen Privaten Netzen (VPN) die Sicherheit und Verfügbarkeit der Daten. Eine autarke Stromversorgung und eigene Kraftwerke stellen den Betrieb sicher, selbst wenn im öffentlichen Netz der Strom für längere Zeit ausfallen sollte. BASF berät Bonprix darüber hinaus beim Aufbau des Application Management Services für die eingesetzten SAP-Module.

www.information-services.basf.com

Kommentar

Cloud Computing ist super – wenn das Netzwerk funktioniert!

Von Jeff Aaron, Vice President Marketing, Silver Peak Systems

Cloud Computing bringt einem Unternehmen eine Menge Vorteile, etwa niedrigere Kosten, Rechenleistung und Software nach Bedarf oder Zugriff auf ausgefeilte Funktionen wie Disaster Recovery und Datenreplizierung in einem Cloud-Data-Center. Doch ein Cloud-Computing-Projekt kann schnell in einem Debakel enden. Das ist dann der Fall, wenn der Nutzer nicht im Vorfeld prüft, ob seine Netzwerkinfrastruktur für die speziellen Anforderungen von Cloud-Computing-Diensten ausgelegt ist. Ein Faktor, den viele potenzielle Cloud-Nutzer übersehen, ist die zentrale Rolle der Weitverkehrsverbindungen, die das Firmenrechenzentrum mit dem Data Center eines Cloud-Service-Providers verbinden. Gleiches gilt für die WAN-Strecken, über die Außenstellen und Filialen auf zentrale IT-Ressourcen in der Firmenzentrale zugreifen, etwa im Rahmen einer Private Cloud. Wenn das Wide Area Network nicht die großen Datenmengen bewältigen kann, die zwischen dem Firmennetz und einer Cloud hin und her transportiert werden müssen, sind die Vorteile von Cloud Computing schnell passé.

Eine Folge von WAN-Leitungen mit zu niedriger Bandbreite oder unzureichender Qualität ist, dass die Performance einbricht. Das kann dazu führen, dass Cloud-basierte Anwendungen dem Endanwender nur in einer inakzeptablen Qualität zur Verfügung stehen. Für ein Cloud-Computing-Projekt bedeuten solche negativen Folgen möglicherweise sogar das Aus. Der erste Schritt in Richtung Cloud Computing besteht deshalb darin, die Netzwerkinfrastruktur einer kritischen Prüfung zu



Jeff Aaron ist Vice President Marketing bei Silver Peak Systems, einem Anbieter von Software, mit der sich Daten schnell und effizient über große Entfernungen übermitteln lassen.

unterziehen. Das betrifft nicht nur das lokale Netzwerk, sondern vor allem die Weitverkehrsstrecken. Speziell bei WANs ist mit Problemen zu rechnen. Dazu zählen zu große Latenzen bei der Übermittlung von Datenpaketen, aber auch die Überlastung von WAN-Strecken. Die Folge ist, dass Übermittlungssysteme wie Router bei Überlastung Datenpakete wegwerfen oder neu übermitteln. Für Echtzeitanwendungen wie Voice und Video over IP kann das fatale Folgen haben.

Ein weiterer Schwachpunkt sind WAN-Links mit zu niedriger Bandbreite. Es kann richtig teuer werden, wenn ein Unternehmen im Nachhinein bei einem Service Provider Verbindungen mit einer höheren Kapazität ordern muss, damit Cloud-Services in der gewünschten Qualität bereitstehen. Firmen und Organisationen, die Cloud Computing nutzen möchten, sollten daher einen netzwerkorientierten Ansatz wählen. Das schließt eine proaktive Analyse und Optimierung der WAN-Infrastruktur mit ein. Erst dies stellt sicher, dass das Netzwerk für die Cloud bereit ist und der Nutzer in den Genuss der Vorteile von Cloud Computing kommt.

www.silver-peak.com

ciber[®]

Client focused. *Results driven.*

SAP IT-Services



SAP IT-Services für IT-Management und -Strategieberatung | Prozess-Management | Implementierung ERP | Managed Services | SAP Add-On Produkte
Branchen Prozessindustrie | Handel | Versorger | Finanzdienstleister | Transport/Logistik

www.ciber.de

Interview mit Prof. Rainer Gerten und Prof. Gabriele Roth-Dietrich von der Hochschule Mannheim über ein derzeit laufendes EAM-Projekt in Zusammenarbeit mit dem Systemcopy-Spezialisten Empirius

Alle profitieren

In Kooperation mit Unternehmen realisiert das Institut für Unternehmensinformatik der Fakultät Informatik an der Hochschule Mannheim unterschiedliche IT-Projekte mit konkretem Anwendungs- und Lösungsbezug. Derzeit hat man es mit einem Enterprise-Architecture-Management-Projekt zu tun. Kooperationspartner dabei: der Systemcopy-Spezialist Empirius. Als Sponsoren wirken die Info AG und Hitachi Data Systems mit. Einblicke in das laufende Projekt geben im E-3 Interview Prof. Rainer Gerten und Prof. Gabriele Roth-Dietrich.

E-3: Wie entstand die Idee, im Rahmen des Projektsemesters ein Projekt zum Thema Enterprise Architecture Management für heterogene SAP-Landschaften durchzuführen? Wer kam auf wen zu?

Prof. Rainer Gerten: Zu Empirius gibt es seit längerer Zeit Verbindungen. Bei der Abklärung diverser technischer Sachverhalte kam das Thema EAM für heterogene SAP-Systemlandschaften hoch. Dabei sollte ein Master-Slave-Konzept entwickelt werden, bei dem ein führendes System die anderen mitsteuert. Die Idee wurde dahingehend weiterentwickelt, in SAP-Systeme workflow-basierte EAM-Funktionalitäten zu integrieren und dies rekursiv auf die enthaltenen oder angebotenen Teilsysteme automatisiert anzuwenden. Wenn man so will, waren die Erörterungen mit Empirius die Initialzündung für dieses Projektthema im aktuellen Projektsemester an unserem Institut, das stets als viertes Semester läuft. Übrigens erhalten wir regelmäßige Projektanfragen von Unternehmen. Jährlich zwischen 50 und 60.

E-3: Wie viele Studenten sind in das Projekt eingebunden? Gibt es eine klassische Projektorganisation?

Prof. Gabriele Roth-Dietrich: Unser Ansatz ist, dass wir wie ein Unternehmen, ein IT-Dienstleister oder ein Softwarehaus agieren. Es ist ein Vorstand, ein Aufsichtsrat und ein Lenkungs-ausschuss installiert. Auf der anderen Seite gibt es den Kunden. Und es existiert ein klarer Kundenauftrag mit definierten Zielen beziehungsweise Vorgaben. Als Ergebnis stehen lauffähige Prototypen

zur Verfügung samt Dokumentationen, die dem Kunden – in dem Fall Empirius – bei Projektende übergeben werden. Ein Hauptziel ist, dass die erarbeiteten Lösungen bei Kunden von Empirius eingesetzt werden. Insgesamt sind am Projekt 30 Personen der Fakultät beteiligt, aufgeteilt in vier Projektgruppen, entsprechend den abzudeckenden Szenarien, und diverse Leitungsgremien. Selbstverständlich nutzen wir professionelle Projektmanagementmethoden, Softwaretools, Verfahrensweisen und anderes mehr. Das SAP-Entwicklungssystem beziehen wir über das UCC Magdeburg, die Prototypen werden bei Empirius implementiert und getestet.

E-3: Welche Rolle haben dabei Sie inne, die Professoren?

Gerten: Wir sind die führende, überwachende und lenkende sowie steuernde Instanz und stehen den Projektteams mit Rat und Tat zur Seite. Es finden regelmäßige Meetings statt, um etwa die definierten Projektmeilensteine zu überprüfen.

Roth-Dietrich: Sollte es erforderlich sein, greifen wir auch ein, um etwa ein Teilprojekt zu forcieren oder zu korrigieren. Unser Ziel ist es, die Studierenden ein nicht nur realitätsnahes, sondern auch erfolgreiches Projekt erleben und abschließen zu lassen.

E-3: Welche Vorteile ergeben sich für Sie als Hochschule von einer solchen Kooperation mit einem Unternehmen?

Roth-Dietrich: Wir erreichen dadurch eine extrem hohe Praxisnähe. Die Inhalte, die sich in einem solchen Projekt mit einem Unternehmen ergeben, sind natürlich andere als die einer Vorlesung. So etwas wie Motivationsprobleme sind uns fremd.

Gerten: Für die Studierenden bieten sich Möglichkeiten und Chancen, schnell und unkompliziert mit Firmen in Kontakt zu kommen. Unter Umständen führt der eine oder andere Student oder Studentin das darauffolgende fünfte Semester, das Praxissemester, bei der Firma durch, für die ein Projekt realisiert wurde. Andererseits ist die Nachfrage nach gut ausgebildeten Unternehmensinformatikern höher als je zuvor. Unternehmen, die ein Projekt mit uns durchgeführt haben, fällt das Personal-Recruiting leichter. Insofern ergeben sich Vorteile für alle Beteiligten.

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

EMPIRIUS
The simple solution company

Projekt: Rekursives EAM für heterogene SAP-Umgebungen

Getrieben wird das Unternehmensinformatikprojekt von der Vision, dass ein System eigene EAM-Funktionalität aufweist und diese rekursiv auf die enthaltenen oder angebotenen Teilsysteme automatisiert anwendet. Bislang herrscht einerseits eine Trennung von Geschäfts- und IT-Prozessen vor; andererseits werden beispielsweise bei der Erstellung eines SAP-Duplikats System-Copying-Tools von Schedulern gesteuert. Bei den im Projekt erarbeitenden Prototypen werden Geschäfts- und IT-Prozesse verknüpft und mittels SAP-Workflow-Funktionalität automatisiert gemanagt – was eine Prozessbeschleunigung mit minimierten Kosten, aber auch eine Erhöhung der Geschäftsprozessqualität mit sich bringt. Ausgangspunkt ist eine Business-Prozess-Modellierung ausgewählter EAM-Prozesse mit der Ableitung der dazupassenden IT-Prozesse. Am Ende des Tages decken die lauffähigen Prototypen insgesamt vier EAM-Szenarien ab: die Planung und Durchführung von SAP-Schulungen, Qualitätssicherungsmaßnahmen, Release-Wechsel beziehungsweise Update eines SAP-Systems und Disaster-Recovery-Management mit regelmäßigen System-Backups und Restore-Tests.

Malware-Erkennung auf höchstem Niveau

Geringer Aufwand, enormer
Nutzen – wie die **Cloud-Sicherheit**
Ihren Schutz verbessert!



Durch den Abgleich des digitalen Fingerabdrucks von Dateien mit Echtzeit-Malware-Daten in der Cloud liefert Avira einen federleichten Scan für schnellere Systemleistung und noch mehr Sicherheit.

AVIRA Cloud-Sicherheit

Die Vorteile der Cloud-Sicherheit

Avira Cloud-Sicherheit bietet mehr Stärke mit weniger Masse. Die digitalen Fingerabdrücke der Dateien auf Ihrem Computer werden in Echtzeit mit der Cloud-Datenbank abgeglichen, sodass Sie sogar zwischen den normalen Produkt-Updates geschützt sind.

Unsere leichtgewichtige Agent-Technologie überträgt den größten Teil der Datenanalyse auf unsere eigene Infrastruktur und gewährleistet, dass auf Ihrem Computer wesentlich weniger Ressourcen verbraucht werden.

Dies reduziert die Reaktionszeit, die zur Neutralisierung neuer Bedrohungen erforderlich ist, und steigert Ihre Systemleistung.

Die Cloud-Protection-Technologie verbessert außerdem die Sicherheit der Community. Jede unbekannte Datei, die auf Ihrem Computer entdeckt wird, wird umgehend analysiert und das Ergebnis dem gesamten Netzwerk übermittelt. Dies hilft, potenzielle Outbreaks zu erfassen und trägt zu einer wesentlich geschützteren Avira Community bei.



www.avira.de

live free.™



Wie kann man Außendienstmitarbeiter optimal unterstützen?

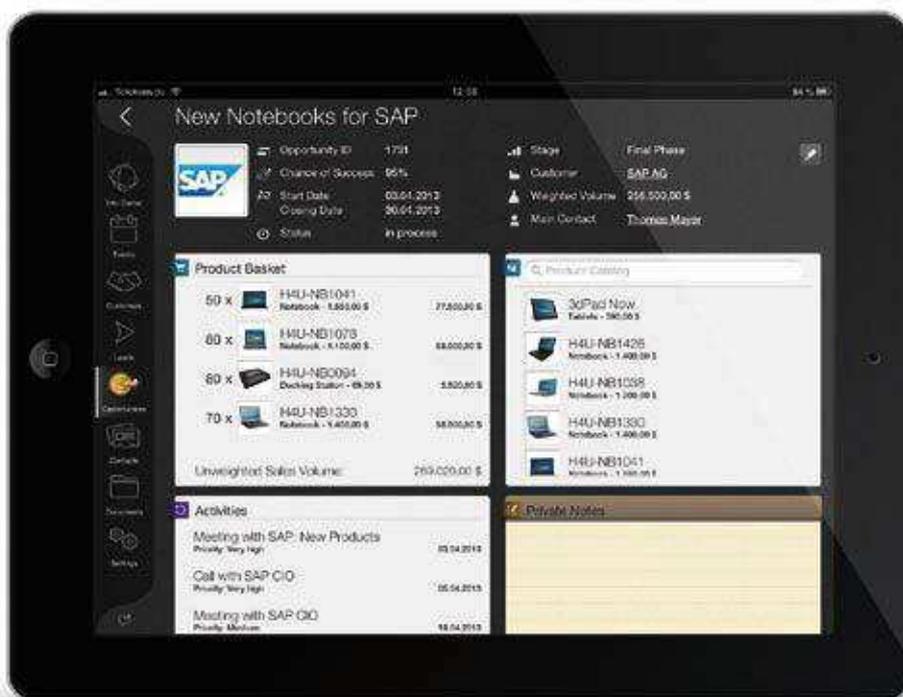


© alphaspirt, Shutterstock.com

Der 360-Grad-Blick

Außendienstmitarbeiter müssen Kunden und Interessenten vom Produkt- und Serviceangebot ihres Unternehmens überzeugen. Für eine individuelle Kundenansprache benötigen sie einen einfachen, umfassenden und aktuellen 360-Grad-Blick auf das Unternehmen.

Von Michael Kern, COO Sovanta



Durch die Integration mit Microsoft Exchange können Termine ausgewählt, neu angelegt oder verbunden werden. Alle Informationen sind jederzeit einsehbar und änderbar.

Oft reichen bei Kundenterminen die Informationen aus dem internen CRM nicht aus. Sovanta Sales Companion setzt hier an: Mit der mobilen Tabletanwendung bekommen Außendienstmitarbeiter alle Informationen, die sie benötigen. Dazu gehören aktuelle Nachrichtennachrichten zu Kunden, Neuigkeiten aus sozialen Netzwerken genauso wie operative Daten aus dem SAP-CRM-System. Direkt nach dem Start der Anwendung bekommt der Vertriebsmitarbeiter alle Informationen im Überblick: Wann findet der nächste Kundentermin statt? Welche Neuigkeiten gibt es zu meinen Kunden und meinen Ansprechpartnern im Internet und in den sozialen Netzwerken? Gibt es aktuell Probleme bei meinen Bestandskunden? Wie sieht es mit meiner persönlichen Sales Performance aus? Mit welchen Opportunities kann ich meine Umsatzziele erreichen? Was gibt es an offenen Aufgaben von meinen letzten Terminen? Die analytischen Anwendungen von SAP Hana unterbreiten ergänzend beispielsweise konkrete Vorschläge für die Positionierung von zusätzlichen Produkten und

Dienstleistungen basierend auf Daten zum Kundenprofil. Der Kalender wird vollständig integriert mit Microsoft Outlook sowie dem Zugriff auf Vertriebs- und Marketingdokumente. Durch die Integration mit Microsoft Exchange kann ein Termin im Kalender ausgewählt oder neu angelegt sowie mit dem Kunden im CRM-System und einer Opportunity verbunden werden. So sind alle Infos zum Termin wie Zeit, Ort, Teilnehmer und Agenda auch im CRM gepflegt und für andere Kollegen einsehbar. In den Meeting-Details sind Detailinformationen zu den Teilnehmern und der Agenda, die letzten News und Social Media Updates zusammengefasst. Die Basis bilden Informationen zum Kunden wie Adresse, Kontaktdaten, Homepage und wesentliche Kennzahlen. Die Geschäftshistorie zeigt alle Umsätze mit Produkten und Services seit Bestehen der Kundenbeziehung. Offene Bestellungen und Eskalationen zeigen auf, wo gerade Handlungsbedarf besteht. Mit den Schlüsselpersonen sind alle wichtigen Ansprechpartner beim Kunden sofort erkennbar. Auch ist es möglich, persönliche Notizen und Dokumente hinzuzufügen.

Flexibel erweiterbar

Der Sales Companion ist flexibel erweiterbar. Die Anordnung der Informationen kann an die jeweiligen Bedürfnisse der Nutzer angepasst und um weitere Kennzahlen und Berichte ergänzt werden – weitestgehend ohne zusätzliche Programmierung. Auch sind alle Informationen zur konkreten Opportunity einsehbar und änderbar: der zentrale Ansprechpartner, Status im Verkaufszyklus, das finanzielle Volumen, die Erfolgswahrscheinlichkeit und Termine sind grundlegende Eckdaten für die Opportunity. Im Produktkorb sind die für

die konkrete Verkaufschance gelisteten Produkte und Services erkennbar. Über den Katalog können weitere Positionen per Drag & Drop ergänzt und entfernt werden. Alle Ansprechpartner und Kollegen, ob aus dem Buying Center oder dem internen Vertriebsteam, sind ebenso transparent wie die bisher erfolgten Aktivitäten. Doch das Entscheidende für einen gelungenen Kundentermin ist die optimale Präsentation der Produkte und Services. Dazu können im Vorfeld alle wichtigen Präsentationen, Produktbroschüren, Fotos, Videos und Dokumente direkt vom Dokumentenserver abgerufen und in der App gespeichert werden. Damit ist sichergestellt, dass die Präsentation auch in Funklöchern funktioniert. Kurz vor dem Termin erhalten Vertriebsmitarbeiter noch die letzten Meldungen zum Kunden und den Ansprechpartnern aus dem Internet. Gibt es wichtige Neuigkeiten, die den Termin beeinflussen könnten? Was beschäftigt meinen Kunden gerade? Gibt es Veränderungen bei meinen Ansprechpartnern? Nach einem Gespräch können die Ergebnisse im Besuchsbericht per Tastatur oder via Spracheingabe festgehalten werden. Die Opportunity kann mit den neuesten Statusinformationen ergänzt und neue Leads können angelegt werden. Somit entfällt eine zeitintensive Pflege von Daten nach der Rückkehr ins Büro, das CRM-System ist gepflegt und für andere Vertriebsmitarbeiter verfügbar. Folgeaktivitäten wie Antworten auf offene Fragen, die Erstellung eines Vertrags oder Ähnliches können sofort gestartet werden.

Fazit

Vertriebsmitarbeiter arbeiten effizienter und haben dadurch mehr Zeit für den Kunden. Auch können sich die Erfolgchancen erhöhen, da relevante

Informationen für eine perfekte Kundenansprache genutzt und kombiniert werden. Die Pflege der Daten im CRM erfolgt quasi nebenbei. Im Rahmen der Vorbereitung des Kundengesprächs wird das CRM automatisch mit den aktuellen Daten versorgt. Die Anwendung steigert zudem die Verkaufschancen durch die Kombination wichtiger und aktueller Kundeninformationen sowie Vorschläge für Cross- und Up-Selling. Durch die Pflege und Nutzung von Daten aus dem Internet und sozialen Netzwerken wird nicht zuletzt auch die Datenqualität verbessert.

www.sovanta.com



Michael Kern wurde 2010 in den Vorstand von Sovanta berufen. Er ist seit 1999 in verschiedenen Positionen für die SAP tätig.

Co-Innovation mit SAP

Der Sales Companion ist das Ergebnis eines Co-Innovationsprojekts zwischen SAP und dem auf Business Apps spezialisierten Unternehmen Sovanta und ist vollständig mit CRM und Customer 360 integriert. Die Mannheimer MVV Energie setzt die Lösung für ihre Key Account Manager bereits ein. SAP-Bestandskunden können den Sales Companion auch direkt über SAP beziehen. Die iPad App inklusive Add-on für SAP CRM ist seit Mitte Mai allgemein verfügbar. Eine ergänzende Version für Windows-8-Tablets ist aktuell in Entwicklung und ab Oktober 2013 verfügbar.

Unified Communications zum Fliegen bringen

Als einziges europäisches Unternehmen bietet Ferrari electronic von Microsoft **zertifizierte Gateways** für den Lync Server an. Unsere Beratungskompetenz bringt Sie schnell zu einer **maßgeschneiderten Lösung**. Mit uns behalten Sie die Zukunft im Blick.





© 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

Zwei ERP-Systeme, eine Planungssicht
Wassermann hat die unterschiedlichen ERP-Systeme der Burckhardt Compression AG und der Burckhardt Components AG in der Echtzeitplanungssoftware wayRTS zusammengeführt. Dem Unternehmen gelang es damit erstmals, einen Planungsprozess mit wayRTS zu implementieren, der gleichzeitig auf SAP und Navision zugreift. Die beiden separaten Werke wurden von Wassermann in einen gemeinsamen Intercompany-Prozess in wayRTS eingebettet. Dabei wurden die unterschiedlichen Schnittstellen von SAP und Navision



Hans Keist, Managing Director bei Burckhardt Components, sieht wayRTS als wichtigen Erfolgsfaktor für den weiteren Ausbau des Unternehmens: „Wir haben erstmals Transparenz über alle Prozesse in beiden Unternehmen und steuern einfach und erfolgreich das Tagesgeschäft.“

berücksichtigt. Weil sich beide Systeme in der Arbeitsweise unterscheiden und bis dahin nur teilweise die vom jeweils anderen Programm benötigten Informationen lieferten, gestaltete sich das Projekt besonders anspruchsvoll.

wassermann.de

cormeta forum 2013

Am 12. Juni treffen sich auf dem cormeta forum 2013 mittelständische SAP-Anwender und Experten zum Erfahrungsaustausch. Kernthemen sind die SAP Cloud Solutions. Eine Livedemo zu Cloud-CRM, praxisrelevante Vorträge, Diskussionen zu Big Data und Mobility sowie Erfahrungsberichte ergänzen das Programm. Henning Fritz, erfolgreicher Handball-Torhüter, hält den Abschlussvortrag. Der Europa- und Weltmeister

mit der deutschen Nationalmannschaft zieht Parallelen zwischen Sport und Wirtschaft. Ob sich Leistung lohnt und die Rolle des Hochleistungssports für die Motivation sind zentrale Aspekte seines Vortrags. Der ehemalige Handballprofi gibt Tipps, wie man mit extremen Erlebnissen umgeht, Entscheidungen trifft und Lösungen findet. Anschließend nehmen, wie schon in den vergangenen Jahren, Kunden und Cormeta-Berater am traditionellen Firmenlauf, der J.P. Morgan Corporate Challenge, teil.

cormeta.de

SEPA-Angebot für SAP-Anwenderunternehmen

cbs Corporate Business Solutions hat ein Fact Sheet veröffentlicht, in dem SEPA, Herausforderungen



Holger Scheel ist ein Mitglied der cbs-Geschäftsleitung.

und Lösungsansätze für SAP-Anwender vorgestellt werden. „Bevor SAP-Anwender von SEPA profitieren können, müssen sie noch einige Aufgaben erledigen. So müssen sie beispielsweise eine SEPA-konforme Mandatsverwaltung aufbauen. Die Aufgaben unterschätzen die meisten Firmen. Sie sollten sich so schnell wie möglich

dem Thema widmen. Denn bis zum Februar 2014 sind es nur noch ein paar Monate“, so Holger Scheel, Mitglied der cbs-Geschäftsleitung. Seit 2008 realisiert das Unternehmen den SEPA-Zahlungsverkehr in internationalen Kundenprojekten.

cbs-consulting.com

SAP führend bei IT-Schulungen

Das Marktforschungsunternehmen IDC bescheinigt der SAP im Report „IDC MarketScape: Worldwide IT Education and Training 2013 Vendor Analysis“ eine führende Position bei der IT-Fortbildung. Konkret geht es um die Bereitstellung neuer Software mit entsprechenden Schulungen und zwei neue Angebote (Workforce Performance Builder, Learning Hub), welche die Schulung von Endanwendern beschleunigen, die Akzeptanz von SAP-Lösungen steigern und die Flexibilität bei der Nutzung von Lerninhalten verbessern. Diese seien auf den Projektlebenszyklus abgestimmt. Auch nutze das Unternehmen Wissensgemeinschaften, um Inhalte zu entwickeln, das Interesse zu messen und Feedback einzuholen. „Die Portfoliostrategie von SAP Education ist an Lernrends



Unter den fast 70.000 Startern der Laufveranstaltung J.P. Morgan Corporate Challenge sind in den vergangenen Jahren auch Läufer von Cormeta mit am Start. Im Bild das Läuferteam von 2012.

ausgerichtet, bei denen eine verstärkte Verschiebung zu einem informellen Selbststudium erkennbar ist“, so Markus Schwarz, SVP und globaler Leiter von SAP Education.

sap.de



Laut Markus Schwarz, Senior Vice President und globaler Leiter von SAP Education, bietet die SAP Cloud- und mobile Angebote, die das Lernen unabhängig von Ort und Zeit ermöglichen sollen.

Mobil auf Transporte zugreifen

Die EXC-Gruppe entwickelte gemeinsam mit Ondics die kostenlose Transport-Enforcer-App (TE Mobile), mit der mobil auf anstehende Transportanträge in SAP-Systemen zugegriffen werden kann. Über die sogenannten Transporte wird ein elektronischer Datenaustausch innerhalb der SAP-Installationen durchgeführt. Mit der Möglichkeit, diese Transportanfragen mobil zu bestätigen oder abzulehnen, können interne Unternehmensprozesse, bei Kunden die SAP

im Einsatz haben, beschleunigt werden. „SAP-Verantwortliche können so schneller reagieren, die Transporte kommen nicht ins Stocken“, fasst Wolfgang Clauss, Ondics-Geschäftsführer, zusammen. Voraussetzung für den Einsatz der App ist die Freischaltung der Webservice-Schnittstelle im NetWeaver und der Einsatz des Transport Enforcer.

transport-enforcer.com
exc-s.com
ondics.de

Ciber erneuert Microsoft-Zertifizierung

Ciber Deutschland hat für 2013 die Kompetenz Silver Application Development erneuert. Hierfür wird das jeweilige Unternehmen einigen Prüfungen unterzogen, Kundenreferenzen über erfolgreiche Projektrealisierungen werden eingeholt und Kundenzufriedenheit verlangt. Thommy Mewes, Manager Application Development für Ciber Deutschland: „Wir befinden uns mit einigen Kunden in Vorgesprächen für interessante Projekte. Es kann keinen Zweifel geben, dass dieser erneute Beweis unserer Ansprüche an die eigene Qualität uns im Wettbewerb auszeichnen wird.“ Aktuell besteht das Team Application Development & Management (ADM) aus 15 Mitarbeitern, bis 2014 soll dieser Bereich auf 30 Mitarbeiter wachsen.

ciber.com

Präferenzkalkulation in ERP-Systemen

Produzierende Unternehmen sind auf viele Einzelteile angewiesen, die oft aus dem Ausland beschafft werden. Wettbewerbsvorteile bieten Lieferanten-

erklärungen und Präferenznachweise im Rahmen des Präferenzabkommens der EU mit vielen Drittstaaten. Um den Aufwand für die Präferenzkalkulation und die Lieferantenklärung so gering wie möglich zu halten, setzt Abilis auf die richtigen Einstellungen am im Einsatz befindlichen SAP-System. In wenigen Schritten können Unternehmen die Funktionalitäten der Lieferantenerklärung und Präferenzkalkulation nutzen. Diese liegen in der einfachen Verwaltung eingehender Lieferantenerklärungen, der schnellen Erstellung eigener Lieferantenerklärungen, der vollständigen und sicheren Präferenzkalkulation sowie im umfassenden Reporting. Abilis stellt auch die entsprechenden Add-ons zur Automatisierung des Prozesses bereit.

abilis.de

Lithium Technologies im SAP-PartnerEdge-Programm

Lithium Technologies nimmt seit April als Software-Solution- und Technologie-Partner am SAP-PartnerEdge-Programm teil. Nun können die SAP Web-Channel-Produkte mit Lithium-Community-Funktionen und benutzergenerierten Inhalten erweitert werden. Lithiums Ziel ist es, den Kunden die Funktionen für ein optimales Einkaufserlebnis zu bieten, bei dem die Käufer die Produkte bewerten, empfehlen, sich gegenseitig beraten und helfen.

Die Community-Lösungen werden den Warenkorb von SAP unterstützen sowie den Katalog und das Shop-System, indem Review-, Rating und Hilfefunktion (Q&A) hinzugefügt werden.

lithium.com

Pilz beauftragt TDS mit Wartung der SAP-Lizenzen

In den kommenden Jahren bietet TDS dem Anbieter für Automatisierungstechnik, der Pilz GmbH, Unterstützung bei eventuell auftretenden technischen Problemen oder Störungen der SAP-Software. Bei Pilz nutzen rund 600 User an internationalen Standorten ein ERP-System mit Modulen für Produktion, Finanzwesen, Controlling, Materialwirtschaft, Warenverkehr oder Vertrieb. Die Wahl fiel auf TDS aufgrund des SAP-Knowhows und der Qualität des Customer Support Centers. „Unsere Ansprechpartner sind mit unserem System und unseren Anforderungen vertraut und können unseren Anwendern qualifizierte Hilfestellung leisten“, sagt Jörg Stubbe, CIO bei Pilz. „Eine qualifizierte Wartung ist der Garant für einen reibungslosen Systembetrieb. Wir erfüllen alle Anforderungen, die SAP weltweit an Systemhäuser für die Lizenzwartung stellt“, sagt Armin Daubmann, Leiter SAP-Beratung bei TDS.

tds.fujitsu.com



„Wir verfügen über ein erfahrenes, breit aufgestelltes Expertenteam, das sich mit jeder noch so spezifischen Komponente im kundenindividuellen SAP-System bestens auskennt“, ist Armin Daubmann, Leiter SAP-Beratung bei TDS, überzeugt.

Loewe: Private SAP Cloud mit EMC VSPEX

Loewe setzt ab sofort auf eine vereinfachte Infrastruktur zur Virtualisierung der SAP-Hardware-Landschaft. Eine hohe Performance und Skalierbarkeit sowie ein optimiertes Backup-Verfahren standen bei der Umsetzung im Vordergrund. Das Unternehmen entschied sich für die EMC VSPEX Private Cloud auf Basis von EMC VNX Unified Storage und VMware vSphere 5 für geschäftskritische ERP-Anwendungen. Die VSPEX-Lösung beinhaltet die EMC FAST Suite sowie automatisierte Tiering- und Caching-Technologie, die es Loewe ermöglicht, die I/O-Performance und Budget optimal anzupassen. Da die Datenaktivität wechselt, verschiebt die Software die Daten automatisch auf das effizienteste Speichermedium. Zudem verteilt Loewe zwei EMC-VNX-Systeme auf zwei getrennte Rechenzentrumsabschnitte. Xerabit unterstützte das Unternehmen bei der Implementierung.

emc2.at

Mobilität: Top-Innovationsthema für SAP-Nutzer

Ecenta sieht eine steigende Nachfrage nach SAP-Lösungen, die auch auf Smartphones und Tablet PCs einen großen Funktionsumfang bieten. Allerdings rät das Unternehmen zu einer umfassenden strategischen Planung vor der Einführung entsprechender Systeme. „Vor der Implementierung einer ersten mobilen Anwendung sind grundsätzliche Aspekte zu diskutieren, beginnend mit der kundenspezifischen Mobile-Strategie über



die Auswahl der umzusetzenden Prozesse und Anwendungen, der detaillierten Ziel-Architektur und den einzusetzenden Werkzeugen bis zu szenarienbasierten Business Cases“, erklärt Joachim Schellenberg, Business Development Manager. Ecenta legt aktuell den Schwerpunkt auf die Einführung von SAP-Standard-Apps wie die SAP CRM Mobile Sales App. Beim Schweizer Institut Straumann nutzen gegenwärtig 800 Mitarbeiter die App. Derzeit arbeite Ecenta an einer neuen Version mit mehr Funktionalität, erläutert Joachim Schellenberg.

ecenta.com



Joachim Schellenberg ist Business Development Manager bei Ecenta.

FirstSpirit-Intranet überzeugt bei Konferenz

Die Hamburg Süd Gruppe, eine Transport-Logistik-Organisation, belegte beim Intra.NET Award 2013 den dritten Platz. Das konzernweite Intranet überzeugte anhand der Integration, des Content, der Collaboration, der Navigation und der User Experience. Das Intranet wurde 2012 mit dem CMS FirstSpirit von e-Spirit überarbeitet und wird von rund 3500 Mitarbeitern weltweit genutzt. Bei dem Relaunch standen neben einer effizienten internen Kommunika-

tion und einer hohen Nutzerfreundlichkeit die einfache Erstellung und Pflege von Inhalten in fünf verschiedenen Sprachen im Fokus. FirstSpirit managt mit dem CMS auch sechs internationale Web-auftritte sowie den mobilen Ausgabekanal. Durch die Konsolidierung von Intranet, Internet und Mobile auf einer zentralen Content-Plattform konnten die Betriebskosten um 40 Prozent reduziert werden.

e-spirit.com

Pironet NDH baut Leader-Position im Cloud-Markt aus

Experton hat im Rahmen seiner jährlichen Vergleichsstudie mehr als 380 Anbieter im deutschen Cloud-Computing-Markt identifiziert und eine detaillierte Analyse und Positionierung der relevanten Anbieter vorgenommen. Demnach baute Pironet NDH seine Marktposition weiter aus und wurde zum vierten Mal in Folge im Leader-Quadranten für „Cloud Services für den Mittelstand“ positioniert. Felix Höger, Vorstandsvorsitzender bei Pironet NDH, sieht die Strategie seines Unternehmens in den vergangenen Jahren bestätigt: „Geschäftskunden verfügen bei uns mittlerweile über eine vollständige Wahl-freiheit in der individu-



Felix Höger, Vorstandsvorsitzender bei Pironet NDH, freut sich über die Positionierung im Leader-Quadranten von Experton.

ellen Realisierung ihres Cloud-Computing-Vorhabens. Gleichzeitig vermitteln wir ihnen mit eigenem ISO-27001-zertifiziertem Rechenzentrum auch die notwendige Sicherheit im Umgang mit ihren Daten und Systemen.“ Pironet wurde zudem im Leader-Quadranten für die „Managed Private Cloud“ bestätigt.

pironet-ndh.com

ReadSoft mit neuer Cloud-Lösung

Mit ReadSoft Online können kleinere und mittelständische Unternehmen ihre Rechnungsprozesse beschleunigen und optimieren. Die von ReadSoft entwickelte Lösung lässt sich in zwei Varianten nutzen: Entweder als Capture-Lösung für das Scannen und Auslesen von Rechnungen und die Datenweitergabe an das ERP-System. Oder für Capture und Workflows wie die automatisierte Validierung und Verifizierung der ausgelesenen Daten, die Rechnungsgenehmigung und die Kontierung. Im Gegensatz zu der SAP-zertifizierten On-Premise-Lösung ReadSoft Process Director kann ReadSoft Online mit jedem ERP-System eingesetzt werden. Dazu zählen auch Microsoft Dynamics NAV und AX, welche über Schnittstellen und Approval-Workflow-Lösungen zu ReadSoft Online verfügen. Die flexiblen Abrechnungsmodelle ermöglichen Unternehmen eine komfortable und bedarfsgerechte Nutzung.

readsoft.de

22 Apps im Cubeware Bistro

Der auf der diesjährigen CeBIT vorgestellte BI App Store Bistro von Cubeware zählt bereits 22 Apps. Neben den vier Produkten aus dem Komplett-

portfolio sowie den drei BI-Bausteinen des Plattformanbieters stellen Stas, Syscon und Lutum+Tappert 15 Inhalte zur Verfügung. Die Angebote reichen von technischen Erweiterungen bis hin zu technischen wie fachlichen Lösungsansätzen. „Unser Vorhaben, Bistro als Methodensammlung zu etablieren und somit die Art der Beschaffung und Bereitstellung von BI-Software zukunfts-fähig zu machen, stößt auf breite Unterstützung bei unseren Partnern“, zieht Steffen Kleinmanns, VP Business Development bei Cubeware, Fazit. „Diese ersten Beispiele geben einen guten Überblick, in welcher Form Bistro partnerseitig genutzt werden kann. Wir freuen uns, dieses BI-Ökosystem für Anbieter und Anwender weiter auszubauen und Interessenten die Vorteile der Plattform aufzuzeigen.“

bistro.cubeware.com



Steffen Kleinmanns, VP Business Development bei Cubeware, freut sich über den gelungenen Start von Bistro.

Topthema: E-Mail-Sicherheit

Da beim E-Mail-Versand oft die Sicherheit der verschickten Daten vernachlässigt wird, stellt Seeburger die Managed-File-Transfer-Lösungen (MFT) zur Verfügung. Damit werden keine Originaldaten, sondern ein temporärer Downloadlink per E-Mail verschickt.

In einer weiteren Nachricht erhält der Empfänger das dazugehörige Passwort. Dabei bestimmt der Versender beispielsweise die Gültigkeitsdauer des Links oder die Anzahl der möglichen Downloads. Auch lässt sich mit der Lösung nachvollziehen, wer wann die Datei abgerufen hat. Zudem können mobile Endgeräte über ein Berechtigungssystem in die MFT-Lösung eingebunden werden. „Eine MFT-Lösung muss so beschaffen sein, dass ein Anwender die Bequemlichkeit und Schnelligkeit eines normalen E-Mail-Versands nicht vermisst. Hier punkten eine medienbruchfreie Outlook-Integration oder eine Desktopanbindung“, ist Frank Jelinek, VP Solution Management, Seeburger, überzeugt.

seeburger.de

Auf Sendung mit Business ByDesign

Ab Juli ersetzt SAP Business ByDesign diverse Inzellösungen beim Bingerer Übertragungswagenhersteller Broadcast Solutions. Realisierungspartner ist Alpha Business Solutions. Die Cloud-Lösung bringe mehr Struktur und Homogenität in die Unternehmensabläufe – ohne dass Investitionen in Hardware anfielen oder Flexibilität verloren ginge. Darüber hinaus könnten Mitarbeiter via Internet auf Lösung und Daten zugreifen, so Jürgen Wiechert, Teamleiter Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik bei Broadcast Solutions. Von vorneherein kam nur eine Standardlösung infrage, in der auch eine Lagerverwaltung inbegriffen ist, da das Unternehmen mittlerweile 3000 Artikel im Bestand hat. Je nach Ausstattung und Kundenwunsch verbaut es in einem Fahrzeug zwischen

50.000 und 150.000 Teile sowie zwischen 15 und 20 km Kabel. Insgesamt werden 60 Personen die Cloud-Lösung nutzen.

abs-ag.de

Best Enterprise Solution 2013

Gicom wurde Anfang 2013 beim retail technology award europe des EHI Retail Institute in der Kategorie Best Enterprise Solution ausgezeichnet. „Durch den mobilen und raschen Zugang zu Informationen wird Datenanalyse in Echtzeit erwartet. Mit der Entwicklung seines Konditionsmoduls bietet Gicom der Media-Saturn Holding eine ortsunabhängige Echtzeit-Lösung für deren komplexe Rabatt- und Bonussysteme“, so die Jurybegründung von Björn Weber, Deutschland-Chef des Analyseunternehmens Planet Retail. Bereits zum sechsten Mal bewertete eine sechsköpfige Jury die eingereichten Projekte. Das Hauptaugenmerk der Preisrichter lag auf dem Innovationsgrad sowie dem ökonomischen Nutzen der eingereichten Lösung.

gicom.org

Cloud Computing Guide abgeschlossen

Mit dem Cloud Computing Guide hat die Anwendervereinigung SOA Innovation Lab den Stand der aktuellen Cloud-Diskussion aus der Perspektive des Enterprise Architecture Management zusammengefasst. Der Leitfaden gibt eine detaillierte Anleitung zum Aufbau von Private Clouds und diskutiert die Themen Cloud Governance und die Aufgaben des Enterprise Architecture Managements. Außerdem gibt er einen Überblick über wichtige Cloud Patterns. Ein Kernstück

dieses Ratgebers ist ein Schritt-für-Schritt-Ansatz zum Aufbau einer Private Cloud. Karsten Schweichhart, Vorstand des SOA Innovation Lab, ist zufrieden mit den Ergebnissen des Workstreams Cloud Computing. „Der Guide berücksichtigt unsere aktuellen Erkenntnisse, die aus Enterprise-Architecture-Sicht in einer Private Cloud relevant sind. Er bereitet sie verständlich auf und ermöglicht nicht nur die schnelle Identifikation von Einsatzmöglichkeiten, sondern hilft dabei, das Thema Private Cloud Schritt für Schritt zu strukturieren.“

soa-lab.de



„Der Cloud Guide trägt wesentlich zum notwendigen Cloud-Skillaufbau in unseren Unternehmen bei“, ist Karsten Schweichhart, Vorstand des SOA Innovation Lab, überzeugt.

Imtech wird SAP Cloud Reseller Partner

Imtech ist seit Kurzem nicht nur SAP Cloud Reseller Partner für HR-Themen, sondern hat auch das Softwarepaket Business Execution (BizX) von SuccessFactors in das Portfolio aufgenommen. BizX kann sowohl in Verbindung mit SAP HCM als auch stand alone realisiert werden. 14 einzeln wählbare Module stehen zur Verfügung, eine Erweiterung ist möglich. Hauptaugenmerk der Lösung ist es, die aktuellen Unternehmensziele und die Mitarbeiterleistung in Einklang zu bringen. Die Module geben Einblick in die Potenziale

und Leistungsbeiträge von Mitarbeitern, unterstützen das Management von Zielvereinbarungen und das Beurteilen von Mitarbeitern. Aus- und Weiterbildung sowie das Talentmanagement werden ebenso begleitet.

imtech-ict.at

Schneller als je zuvor

Anfang Mai stellte die SAP die neue Simplified Rapid Deployment Solution Experience vor, mit der Kunden in vier Schritten (Suche, Auswahl, Bereitstellung, Betrieb) neue Unternehmensanwendungen schneller und einfacher einführen können. Integrierte, kollaborative Online-Tools und Inhalte bieten Unterstützung bei der Planung des Lösungsumfangs sowie Konfiguration und Implementierung der SAP-Schnellstartlösungen. „SAP bietet nun die Möglichkeit, Innovationen auf Basis von Hana schneller als je zuvor einzuführen. Bedenken im Hinblick auf die Dauer, Kosten und möglichen Probleme eines Implementierungsprojekts können wir durch die individuelle Zusammenstellung eines Lösungspakets ausräumen, das bewährte Funktionen bereitstellt und eine zuverlässige Grundlage für schnelle Anpassung, Integration und Datenmigration bildet“, sagt Bernd Welz, SVP und Leiter des Bereichs Solution and Knowledge Packaging bei SAP.

sap.de

Aus Contact-Center Agenten werden Lösungsberater

Eine aktuelle Studie, durchgeführt von PAC und Damovo, hat ergeben, dass Contact-Center-Leistungen heute in den meisten Unternehmen als strategisch relevant betrachtet werden. Dafür wurden 70 Contact-Center-

Entscheider und -Verantwortliche auf der diesjährigen Call Center World in Berlin befragt. Die Studie beleuchtet die zentralen Herausforderungen in diesem Bereich und zeigt, mit welchen Strategien Verantwortliche neuen Herausforderungen begegnen. Zwei Drittel der Befragten halten es für notwendig, Agenten zu Lösungsberatern zu entwickeln. Dazu benötigen diese einen besseren Zugang zu angebotsrelevanten und kundenspezifischen Informationen. Auch hat sich Wissensmanagement zu einer absoluten Top-Priorität entwickelt. Tatsächlich zählt jeder zweite Contact-Center-Entscheider heute Wissensmanagement zu den Top-3-Themen mit dem höchsten Handlungsbedarf.

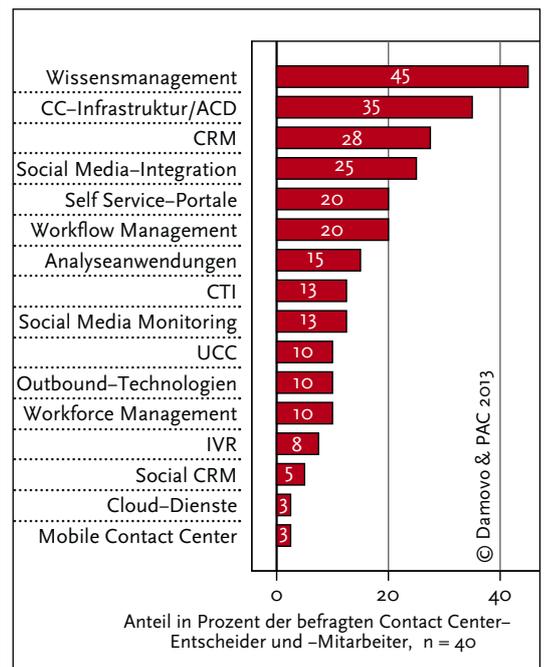
pac-online.de
damovo.de

Die vollständige Studie steht hier kostenlos zum Download bereit: http://event.damovo.de/trendstudie_ccido

Competence Center zum Jubiläum

Schwetz Consulting und Trovarit gründen aufgrund ihrer zehnjährigen Zusammenarbeit das Competence Center CRM. Unter der Leitung des CRM-Experten Wolfgang Schwetz bietet das Competence Center Unternehmen herstellerneutrale Unterstützung bei der Konzeption, Auswahl und Optimierung von Lösungen für das Customer Relationship Management. „Unser Ziel bei der CRM-Softwareauswahl ist es, das Projektteam schrittweise bis zur Softwareentscheidung zu führen. Durch Marktrecherchen, Auswertungen, Checklisten und Moderation tragen wir dazu bei, dass die Sicherheit in der Entscheidungsfindung kontinuierlich wächst und der Kunde am Ende selbst überzeugt ist, die richtige Entscheidung bei der CRM-Auswahl zu treffen“, fasst Wolfgang Schwetz zusammen.

trovarit.com
schwetz.de



PAC und Damovo haben als Ergebnis der Studie einen 5-Punkte-Plan erstellt, der aufzeigt, wo Unternehmen anpacken müssen, um den Kundenservice Champions-League-tauglich zu machen.

Neuland betreten

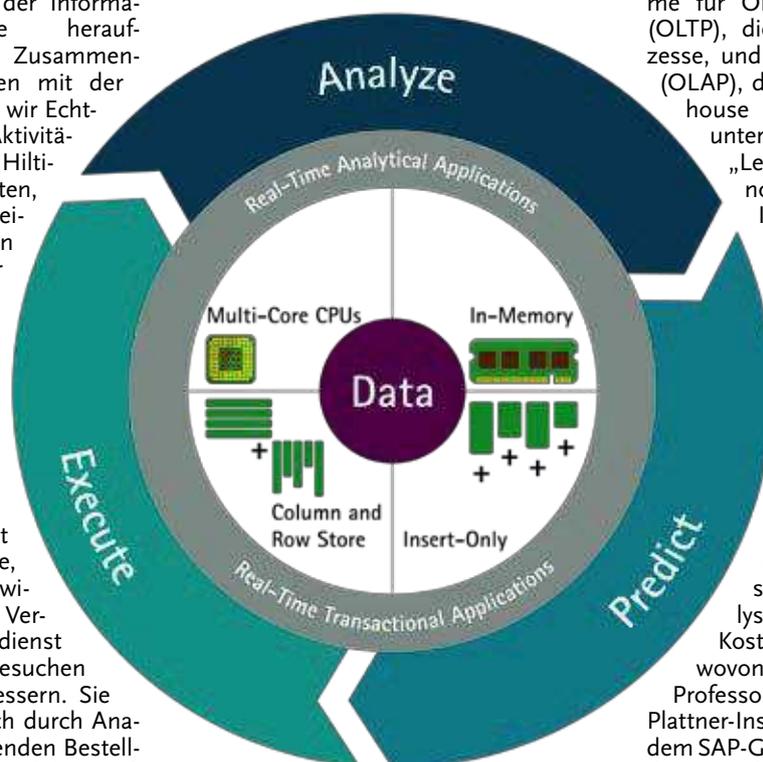


© Oleg Gekman, Shutterstock.com

Durch blitzschnelle Datenanalysen mit Hana gewinnen Konzerne tiefe Einblicke in Kundenwünsche und Marktentwicklungen. Accenture unterstützt bei der Einführung und dabei, dass aus Erkenntnissen erfolgreiche Strategien und Produkte werden.

Von Frank Wiercks, freier Journalist für IT- und Managementthemen

Wer Martin Petry zuhört, sieht eine neue Ära der Informationstechnologie heraufziehen. „Durch Zusammenführung der transaktionalen mit der analytischen Welt gewinnen wir Echtzeit-Einblicke in unsere Aktivitäten“, schwärmt der CIO der Hilti-Gruppe von neuen Einsichten, die den Kundendialog tief greifend verändern. „Ihr Nutzen besteht nicht nur in einer dramatischen Erhöhung der Geschwindigkeit, mit der Reports erstellt werden – die Software zeigt auch andere Möglichkeiten, wie wir mit Informationen umgehen und die Zufriedenheit unserer Kunden auf ein neues Niveau heben können.“ Der Hilti-IT-Chef meint die In-memory-Technologie, besonders die von SAP entwickelte Hana-Lösung. 11.000 Verkäufer von Hilti im Außendienst sollen damit bei Kundenbesuchen die Beratungsqualität verbessern. Sie können im Verkaufsgespräch durch Analyse der im Konzern vorliegenden Bestelldaten ermitteln, welche Produkte aufgrund von Erfahrungen anderer Käufer erwiesenermaßen zum geplanten Einsatz passen. Bislang geht das nicht. Die



Durch den Wegfall von Transaktionssystemen und analytischen Systemen sind schnellere und bessere Analysen möglich.

IT-Abteilungen haben getrennte Systeme für Online Transaction Processing (OLTP), die Abwicklung laufender Prozesse, und Online Analytical Processing (OLAP), die Analyse der im Data Warehouse gespeicherten Informationen unter speziellen Fragestellungen. „Leistungsfähige Speichertechnologien und die Fähigkeit der In-memory-Systeme zur Verarbeitung großer Datenmengen in Echtzeit erlauben die Vereinfachung der Systeme“, so Alexander Zeier, Geschäftsführer In-memory-Lösungen einschließlich Hana bei Accenture. „Weil die Trennung von Transaktionssystemen und analytischen Systemen wegfallen kann, ermöglichen weniger Komplexität und eine redundanzfreie Datenhaltung schnellere sowie bessere Analysen bei gleichzeitig deutlichen Kosteneinsparungen.“ Zeier weiß, wovon er redet: Als Stellvertreter von Professor Hasso Plattner am Hasso Plattner-Institut in Potsdam hat er mit dem SAP-Gründer und Stifter des Instituts die Entwicklung von Echtzeit-In-memory-Enterprise-Systemen vorangetrieben und ist als Gastprofessor am Massachusetts Institute of Technology (MIT) in den

Bereichen In-memory Technology & Applications und Supply Chain Management tätig. Als Accenture-Experte unterstützt er jetzt Konzerne dabei, durch Hana der Datenanalyse und -nutzung eine neue Qualität zu geben. Das Interesse an der neuen Technologie ist groß. Haben die Anwender früher ihr Data Warehouse einmal im Monat geladen, tun sie das heute fast täglich. Sie wollen mehr Echtzeitfähigkeit. Die Vorteile der schnelleren und differenzierteren Bereitstellung aktueller Daten und Analysen liegen auf der Hand und werden spätestens dann zur Pflicht, wenn sich die Konkurrenten so massive Wettbewerbsvorteile verschaffen.

Vielfältige Möglichkeiten

Derzeit lassen sich im Data Warehouse gespeicherte Daten nur auswerten, indem sie in auf die Analyse ausgelegte IT-Systeme kopiert und programmierten Suchroutinen unterzogen werden. Das dauert, ist teuer und liefert Ergebnisse in einer vorher festgelegten Bandbreite, statt flexibel Abfragen zu erlauben. Mit In-memory können alle Informationen im Hauptspeicher eines Unternehmens ständig verfügbar abgelegt und auf Knopfdruck in Sekundenschnelle sowie mehrfach hintereinander nach frei wählbaren Kriterien ausgewertet werden. Wie bei einer Google-Suche kommt die Antwort auf fast alle Fragen in 700 Millisekunden – so lange braucht ein Mensch, um beim Autofahren zu bremsen. „Eine Versicherung kann durch Analyse der Informationen über Intensität und Weg eines Orkans bis kurz vor seiner Ankunft Policen an Hausbesitzer verkaufen, weil sich das Schadensrisiko und so die Prämie kalkulieren lässt“, nennt Alexander Zeier einen Einsatzbereich von Hana. „Auch das Supply Chain Management wird revolutioniert: Wir haben zwölf Milliarden Daten über eine Kette von fünf Stationen in 23 Millisekunden ausgewertet, 10.000 Mal schneller als heute.“ Auch Hermann-Josef Lamberti, Ex-COO der Deutschen Bank, schätzt Hana: „Bemerkenswert ist, dass wir die Datenanalyse zur Erkennung

von Cross-Selling-Möglichkeiten in unserer Kundendatenbank von 45 Minuten auf fünf Sekunden verkürzen konnten.“

Technologie allein bewirkt aber keine Umsatzsprünge. „Die Hana-Einführung erfordert umfassendes Change-Management“, so Alexander Zeier. „Erst muss In-memory in die bestehende IT integriert, dann das Personal in Fachbereichen geschult werden, damit es ohne Umweg über die IT-Abteilung damit arbeiten und so die Vorteile nutzen kann.“ Sehr wichtig ist ein Umdenken im Management. „Nur wer das Potenzial von In-memory versteht, kann Echtzeitanalysen gezielt nutzen und etwa bei der Vorstandssitzung live mit allen Entscheidern verschiedene Alternativen einer Markterschließung simulieren.“

www.accenture.com



Frank Wiercks ist freier Journalist und Autor für IT und Managementthemen in München. Er leitet für die Burda Creative Group die Redaktion des Unternehmensmagazins Trialog sowie den trialog-unternehmerblog im Internet. Außerdem arbeitet er für verschiedene Wirtschafts- und Managementmagazine. Zuvor war Frank Wiercks unter anderem Chefredakteur von handwerk magazin und Markt&Mittelstand sowie Redakteur bei TopBusiness/Industriemagazin und Forbes.



in-memory.cc

Alexander Zeier widmet sich auf der In-memory Computing Conference am 5. und 6. Juni in Frankfurt den Themen: Realtime Analytics heute und Realtime Enterprise morgen.

Diese Vorteile verschafft Hana

- Tagesgeschäft: Einblicke in Tagesumsatz, Gewinnspanne, Arbeitszeit sowie Kosten.
- Preisfindung: Analysieren von Auswirkungen des Wettbewerbs auf die Preisgestaltung und den Deckungsbeitrag.
- Risikomanagement: Erkennen von Bereichen mit hohem Risiko über mehrere Produkte und Dienstleistungen hinweg.
- Performance: Beurteilung der Entwicklung von Marken und Produktkategorien nach Kunde, Region und Channel.
- Bestandsmanagement: Optimierung des Lagers und Reduzierung der Zahl vergriffener Artikel durch Live-Geschäftsvorfälle.
- Financial Asset Management: Überblick über die Finanzmärkte für das Engagement in Währungen, Aktien oder Derivaten.
- Fehleranalyse: Live-Einblick in fehlerhafte Produkte, um Probleme in Produktion oder Verarbeitung zu identifizieren.
- Simulation: Interaktive Was-wäre-wenn-Analyse von Geschäftsideen und Planung auf Basis operativer Daten.



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

Die wichtigsten
Veranstaltungen
der freien SAP-
Community.

Der frühe Vogel findet den Bug

Ohne SAP läuft heutzutage nicht viel – die meisten kritischen Geschäftsprozesse werden inzwischen komplett in SAP-Landschaften abgebildet. Läuft SAP nicht oder es fallen Anwendungen aus, entstehen wirtschaftliche Schäden. Gute Monitoring-Tools können dies verhindern, sehr gute warnen rechtzeitig vor dem drohenden GAU und helfen, den bevorstehenden Ernstfall abzuwenden.

Von Götz Lessmann und Dirk Biehler, DataVard

Trotz vieler SAP-Werkzeuge und der hilfreichen, oftmals allerdings teuren Tipps der Beratungshäuser ist der reibungslose Betrieb der SAP-Systemlandschaft für zahlreiche Kunden eine Herausforderung. Viele Systeme werden nach dem Motto „never touch a running system“ betrieben. Eine Einstellung, die Risiken birgt und bemerkenswert naiv ist. Denn laut SAP und Standish Group liegen die durchschnittlichen Kosten pro Stunde Downtime bei 888.000 US-Dollar. Und dies bei einer Ausfallzeit von mehr als neun Stunden pro Monat in SAP-Anwenderunternehmen. Hinzu kommt, dass aufgrund komplexerer Systemlandschaften und einer besseren Abdeckung der Prozesse mittels SAP-Standardsoftware die Datenmengen stetig wachsen. Ein reibungsloser – und vorausschauender – Systembetrieb wird dadurch immer wichtiger. Es lohnt sich daher, in vorausschauende Monitoring-Werkzeuge und -Prozesse zu investieren.

Wie alle physischen Maschinen können auch SAP-Systeme komplett ausfallen oder nicht das leisten, was sie sollten. Die Gründe dafür sind vielfältig. Bei einem Business Warehouse (BW) kann es zum Beispiel vorkommen, dass die Datenbanken, das Online Analytical Processing (OLAP) oder die Frontends langsamer laufen. Zugleich werden die Anforderungen an die Performance und Verfügbarkeit der Systeme immer größer. In komplexen ERP-Landschaften oder im Systemverbund mit CRM/SRM-Systemen kommt das Thema Schnittstellen oder Middleware hinzu. Bei globalen Systemen ist es häufig ein Problem, Zeitfenster für die Hintergrundverarbeitung zu identifizieren und effizient zu nutzen.

Gute Monitoring-Tools

Was leistet ein gutes Monitoring-Tool? Hätten Sie ein solches Tool in Ihrem Pkw installiert, würde es Ihnen rechtzeitig die richtigen Informationen liefern. Beispielsweise auf der Autobahn: Sie wüssten, dass in ein paar Kilometern ein Blitzer installiert ist, Sie aber zu schnell unterwegs sind, dass die angesteuerte Ausfahrt wegen einer Baustelle gesperrt ist, der Sprit für die ausgewiesene Umleitung aber nicht mehr reichen wird. Dieses

vorausschauende Monitoring bieten die wenigsten Hersteller an. Meist basiert Monitoring auf der Vergangenheit: Erst wenn eine Situation eintritt, wird ein Alert abgesetzt. Diese Alerts werden an zahlreiche KPIs gekoppelt. Besser ist es, einige wenige relevante KPIs zu definieren und diese vorausschauend zu monitoren. So kann ein Alert ausgelöst werden, bevor ein Indikator einen Schwellwert erreicht. Dies ist vergleichbar mit der Option, geblitzt zu werden und erst dadurch zu merken, dass man zu schnell war, oder einen Beifahrer zu haben, der vorausschauend und beharrlich darauf besteht, das Tempolimit einzuhalten. Schlussendlich zahlt sich die vorausschauende Beharrlichkeit aus.

Ähnlich verhält es sich mit SAP-Systemen. Unternehmen benötigen ein Monitoring-Tool, das mit relevanten Kennzahlen Systemlandschaften vorausschauend steuern kann. Und das, bevor es zu Krisensituationen kommt. Dann kann durch einen rechtzeitigen Alert eine Ursachenanalyse gestartet werden, bevor der Systemstillstand überhaupt eintritt. Dafür gibt es am Markt mittlerweile einige Werkzeuge. Die Erfahrungen der SAP-Anwenderunternehmen mit diesen Werkzeugen sind allerdings recht unterschiedlich. SAP-Kunden sind deshalb gut beraten, die Monitoring-Tools miteinander zu vergleichen. Relevante Kriterien sind: Können die Werkzeuge proaktiv und in Echtzeit monitoren? Senden die Tools Benachrichtigungen beim Überschreiten von Schwellwerten? Fokussieren die Tools auf geschäftsrelevante Kennzahlen und korrelieren diese mit technischen

Kennzahlen? Wie einfach lassen sich eigene Kennzahlen einpflegen und gibt es dafür Schnittstellen, die der Hersteller ab Werk mitliefert? Was sind die technischen Voraussetzungen für die Werkzeuge? Sind die Tools in ABAP oder JAVA programmiert? Je weniger zusätzliche Software neben dem ABAP-Stack eingesetzt werden muss, desto leichter fallen Installation und Betrieb. Und zu guter Letzt: Wie schnell sind die Werkzeuge implementiert? Und wie hoch ist der Aufwand, um die Tools zu betreiben? Es lohnt sich, in die Beantwortung dieser Fragen Zeit und Ressourcen zu investieren, denn mit einem Monitoring-Werkzeug können Unternehmen den Aufwand für den IT-Betrieb erheblich reduzieren sowie Ressourcenengpässe und Probleme rechtzeitig erkennen, verstehen und beheben, bevor es Auswirkungen auf Endanwender oder vereinbarte Service Level Agreements (SLA) hat. So lassen sich SAP-Systeme optimal managen – mit einem geringen Ausfallrisiko und guter Performance.

www.datavard.com



Gregor Stöckler, Managing Partner bei DataVard, hält mit Stefanie Kübler, Head of Global SLO ILM & TDMS Hub bei SAP, auf der diesjährigen IMCC in Frankfurt/M am 5. Juni den Vortrag „Road to Hana: Wer hat den Platz an der Sonne verdient?“.



Götz Lessmann ist Managing Partner bei DataVard und verantwortlich für Beratung, Forschung, Entwicklung.



Dirk Biehler ist seit 2011 Leiter des Basis- und Technologie-Teams bei DataVard.

Das endgültige Aus von Fuzzy! ist nah, doch für Anwender gibt es noch Hoffnung



© Doug Lemke, Shutterstock.com

Aller Tage Abend

2007 übernahm die SAP das Unternehmen Fuzzy! Informatik. 2011 kündigte der Konzern jedoch die Wartungsverträge und seit Beginn dieses Jahres wird bis auf Fuzzy! Post und die Dublettenprüfung (Support bis Ende 2013 beziehungsweise 2014) keines der Produkte mehr unterstützt oder weiterentwickelt.

Für Fuzzy!-Anwender gibt es jedoch Lösungen. Tolerant Software, 2009 von ehemaligen Mitarbeitern der Fuzzy! Informatik gegründet, entwickelt beispielsweise State-of-the-Art-Data-Quality-Lösungen. Um Engpässe bei Ablöseprojekten zu vermeiden, kann

auf die Projekt- und Consulting-Ressourcen von Tolerant-Partner Human Inference zurückgegriffen werden. „Betroffene Unternehmen sollten frühzeitig die Ablösung der betroffenen Softwaretools planen und angehen“, meint Eberhard Franke, ehemaliger Fuzzy!-Vorstand und

Tolerant-Gesellschafter. „Die Data-Quality-Funktionen sind oft in zentralen Systemen wie CRM, Bestellerfassung oder im Callcenter eingebettet. Stehen sie nicht zur Verfügung, hat dies erheblichen Einfluss auf die Prozesse.“

Schreibweise	Zeichensatz
アイコ	Katakana
あいこ	Hiragana
あい子	Hiragana / Kanji
あ以子	Hiragana / Kanji
アイ子	Katakana / Kanji
あ衣子	Hiragana / Kanji
亜衣古	Kanji
亜伊子	Kanji
亜以子	Kanji
亜以子	Kanji

Mögliche Schreibweisen des Namens: Aiko

Chinesische Namen	
张爱国	ZHANG Aiguo
张爱民	ZHANG Aimin
张爱党	ZHANG Aidang

Zhang = Familienname, Ai = Generationsname
Lediglich die letzte Silbe repräsentiert den eigentlichen Namen

Russische Namen	
Михаил Горбачёв	Michail Gorbatschow
Раиса Горбачёва	Raissa Gorbatschowa

Arabische Namen	
Vater	Hassan ibn Selim
Sohn	Yassir ibn Hassan

Im Arabischen ist der Name des Vaters Bestandteil der Kindernamen

Griechische Namen	
Πέτρος Κώτης	Petros Kotis
Αναστασία Κώτη	Anastasia Koti

Im Russischen wie auch im Griechischen ändert sich der Familienname je nach Geschlecht

Auch Omikron Data Quality bietet Alternativen und ein kostenloses Migrationskonzept. Auf Basis des patentierten Fact-Algorithmus hat Omikron mit Worldmatch eine unscharfe Matching-Technologie entwickelt, die trennscharfe Abgleiche von Datensätzen auch dann ermöglicht, wenn diese aus verschiedenen Alphabeten und Schriftsystemen (zum Beispiel aus dem arabischen und japanischen Raum) stammen. Der Omikron Data Quality Server wurde für serviceorientierte Architekturen entwickelt und versetzt Anwender in die Lage, aus SAP heraus Maßnahmen zur Verbesserung der Datenqualität zu steuern. Das heißt: Alle Prozesse rund um das Thema Data Quality – von der Dublettenprüfung bis zur postalischen Korrektur und von der Datenanreicherung bis zum Sanktionslistenabgleich – lassen sich mithilfe des Data Quality Servers in einzelnen kleinen Schritten durchführen. Die fehlertolerante Suche versetzt Anwender zudem in die Lage, alle in SAP hinterlegten Datensätze in Sekundenbruchteilen durchsuchen zu können. Informationen werden sogar dann aufgespürt, wenn der Suchbegriff und das Gesuchte („Mattias Mayer, Boppert“ vs. „Mathias Meier, Boppard“) nicht übereinstimmen.

Worldmatch ermöglicht einen direkten Abgleich zwischen unterschiedlichen Zeichensätzen beziehungsweise Schriften. Das Verfahren erkennt die Besonderheiten einer Sprache.

www.tolerant-software.de
www.humaninference.de
www.omikron.net

Business Intelligence bei Kunden auf der IT-Agenda weiter ganz oben

Wissen wollen

Bei der zehnten „BI-Vision“ rückte Windhoff Software das Thema Informationsmanagement der nächsten Generation in den Mittelpunkt – und traf damit den Nerv der Teilnehmer der diesjährigen Jubiläumsveranstaltung.



SAP-Bestandskunden wollen aus ihren ERP-Systemen mehr herausholen. Da kommen ihnen Business-Analytics- oder Business-Intelligence-Lösungen gerade recht. Landauf, landab wird in bestehende und neue BI-Lösungen investiert. Die SAP, die in den vergangenen Jahren kräftig am BI-Rad gedreht hat, aber auch Partner wie Windhoff Software profitieren von der starken BI-Nachfrage. Windhoff-Software-Geschäftsführer

Markus Brünen verwies am Rande der jährlichen Kundenveranstaltung „BI-Vision“ auf rund 1000 durchgeführte BI-Installationen, sowohl im Mittelstand als auch bei Großunternehmen.

Was lässt sich mit aktuellen oder neuen SAP-Business-Analytics-Lösungen anfangen, auch vor dem Hintergrund neuerer BI-Themen wie Big Data? Wie kann das Erreichte auf der Basis neuerer Entwicklungen in Sachen

BI und BW weiter nach vorn getrieben werden – um letztlich optimierte betriebswirtschaftliche Nutzenvorteile auf der Grundlage von BI-generierten Daten und Fakten zu erzielen, oder anders ausgedrückt: Wie kann man noch besser auf der Grundlage von Hardfacts sein Unternehmen wirkungsvoll und erfolgreich steuern? Diese und ähnliche Fragen standen im Mittelpunkt der Veranstaltung, dessen Motto dieses Jahr lautete: „The next generation of

information management“ – unter Verwendung von SAP-Lösungen notabene.

Hana-Analytics-Einsteigerpakete

Dass der Walldorfer Softwarekonzern trotz Innovationen vieler Wegbegleiter im BI-Markt nicht gewillt ist, die BI-Konkurrenz aufschließen zu lassen, unterstrich einmal mehr SAP-Manager Frank Harter in seiner Keynote. Der Head of Sales Business Analytics bei der deutschen SAP erklärte, „dass SAP als einziger Anbieter in verschiedenen BI-Disziplinen eine komplette Plattform mit einem umfassenden Portfolio bereitstellt“. Zum anderen wies er auf den strategischen Fokus hin, auf den man mit Business Objects BI abzielt, mithilfe von zahlreichen Lösungen, der In-memory-Technologie SAP Hana sowie SAP Hana Analytics oder SAP BW. Einbezogen sind dabei die Themenfelder BI Core, Creative, Mobile, Extreme und Social, die wiederum BI-Aspekte beinhalten: auch Predictive Analytics, Big Data oder Mobile Analytics. Zu Hana hob Frank Harter das bereits erwähnte Hana Analytics hervor. Konkret werde es eine Reihe von In-memory-Analytics-Einsteigerpakete für verschiedene Branchen geben.

Lösungen und deren Einsatz

Alle SAP-BI-Lösungen im Überblick und deren kombinierte Verwendung – auf Basis der Business-Objects-Plattform – brachte Windhoff den rund 100 Teilnehmern näher, anhand konkreter Einsatzszenarien. Zum Beispiel: „Zur Informationsgewinnung möchte das Controlling Daten aus der Business Suite webbasiert bereitgestellt bekommen.“ Oder: „Die Fachbereiche sollen in die Lage versetzt werden, selbstständig

Berichte und Analysen zu erstellen – unabhängig von der IT.“ Und: „Das Management, der Vertrieb und der Service möchten zu jeder Zeit, an jedem Ort einen schnellen Zugriff auf alle relevanten Informationen.“ In Verbindung mit Business Analytics spielt NetWeaver Business Warehouse zwar nicht immer, aber sehr oft eine gewichtige Rolle. Und mit Hana kann das Erreichte in Sachen BW deutlich forciert werden – durch einen geringeren Modellierungsaufwand, kürzere Ladezeiten/Ladezyklen von Daten sowie durch ein deutlich schnelleres Reporting und schnellere Analysen, was Spezialisten von Windhoff demonstrierten. Auch wurden die Themen Big Data Analytics, Data Mining, BI Mobile, BI Frontends, Updates zu SAP BO sowie die 4.x-Roadmap bei der Veranstaltung beleuchtet.

BO auch bei Non-SAP-ERP-Kunden

Abgerundet wurde die Veranstaltung durch Vorträge und Erfahrungsberichte von Windhoff-Kunden, zum einen von Raytheon Anschütz, einem Anbieter von Navigationslösungen. Aufgezeigt wurde die Charakteristik eines KPI-Systems mit BO in einer komplexen Systemlandschaft. Raytheon Anschütz hat erst unlängst SAP ERP eingeführt. Zum anderen von der OSI-Gruppe, respektive der OSI Food Solutions Germany. Anwendungsthema hier: Nutzung eines zentralen Reportings auf BO-Basis im Rahmen eines verteilten ERP-Systems. Interessanterweise setzt OSI Food in Europa als ERP-System Microsoft NAV ein – das Management Information System (MIS) basiert jedoch auf SAP Business Objects Edge BI 4.0, eingeführt von Windhoff Software.

www.wind-soft.de



Markus Brünen, Geschäftsführer Windhoff Software Service (rechts), und Frank Harter, Head of Sales Business Analytics, SAP Deutschland (links).

**SCHÖN, SIE KENNEN
ZU LERNEN.**

Das Verzeichnis für
alle Mitglieder der
SAP-Community.



Menschen

im Juni 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)

Personalwechsel bei SAP Österreich



Andreas Muther übernimmt internationale Position im Walldorfer Softwarekonzern.

Am 1. Mai übergab **Andreas Muther** nach vier Jahren als Geschäftsführer von SAP Österreich die Funktion an **Klaus Sickinger**, um künftig als Leiter des Bereichs Ecosystem & Channels MEE (Middle and Eastern Europe) zu fungieren. Muther wird in seiner neuen Position für den Ausbau des Partnernetzes und den indirekten Vertrieb in der Region verantwortlich zeichnen. Die neu geschaffene Region MEE umfasst mit den Sub-Regionen CEE, CIS und DACH 28 Länder. Klaus Sickinger übernimmt die Position als Geschäftsführer ab 1. Mai 2013 und ist für das operative Geschäft in Österreich inklusive Vertrieb, Services und Support sowie für die strategische Planung und Ausrichtung von SAP Österreich zuständig. 2008 trat er als CFO in SAP Österreich ein und leitete diesen Bereich bis 2012. Danach übernahm er das Segment Portfolio Industries.

www.sap.de



Klaus Sickinger wird neuer Geschäftsführer von SAP Österreich.

Jörg Staff neu im Fiducia-Vorstand



Jörg Staff, zuletzt Chief Operating Officer Human Resources (COO HR) bei der SAP, wechselt mit 1. September 2013 in den Vorstand von Fiducia IT.

Der Aufsichtsrat der Fiducia IT hat Anfang April dieses Jahres **Jörg Staff** einstimmig in den Vorstand des Unternehmens berufen. Jörg Staff, bisher Senior Vice President (SVP) Human Resources bei der SAP in Walldorf, verantwortet damit ab 1. September dieses Jahres das Ressort Personalwesen beim größten IT-Dienstleister der Volksbanken und Raiffeisenbanken. Damit tritt er die Nachfolge von Hans-Peter Straberger an, der wie geplant zum Jahresende in den Ruhestand gehen wird. Der Fiducia-Vorstand setzt sich künftig zusammen aus Klaus-Peter Bruns, Vorsitzender des Vorstands, sowie Jens-Olaf Bartels, Wolfgang Eckert, Carsten Pfläging und Jörg Staff. „Wir freuen uns, dass wir mit Jörg Staff einen sehr erfahrenen Mann aus dem Hause SAP gewinnen konnten. Dank seines Branchen-Know-hows und seiner Expertise im Personalbereich sind wir davon überzeugt, dass er Fiducia

für die Zukunft wichtige Impulse geben wird“, freut sich Klaus-Peter Bruns über den Neuzugang. Der Wechsel von Jörg Staff nach Karlsruhe kommt zu einem Zeitpunkt, zu dem Fiducia eine Neuordnung der SAP-Produkte und -Kompetenzen vorgenommen hat. „SAP-Produkte und -Kompetenzen spielen innerhalb der genossenschaftlichen Organisation eine zunehmend wichtige Rolle. Nicht nur bei den Unternehmen der Finanzgruppe, sondern auch bei Lösungen für die Volksbanken und Raiffeisenbanken wird Fiducia künftig verstärkt auf SAP-Produkte setzen“, ist Klaus-Peter Bruns überzeugt. Jörg Staff war seit 2005 beim Walldorfer Softwarehaus als Senior Vice President in allen globalen und nationalen Senior-Executive-Personalfunktionen tätig und zuletzt Chief Operating Officer Human Resources (COO HR).

www.fiducia.de

Michael Karner: Account Executive bei Gartner



Michael Karner, Experte im Bereich Telekommunikations- und Informationstechnologie, ist neuer Account Executive von Gartner in Österreich. Bei A1 Telekom Austria war er für viele Jahre für Business Development und Vertrieb tätig. Zuletzt war er bei Riedel Networks für den internationalen Vertrieb von Connectivity-Lösungen in Richtung Telekomprovider und

Cloudprovider zuständig. Seine neue Tätigkeit bei Gartner beschreibt Michael Karner folgendermaßen: „Ich kann bei Gartner mein Know-how im Vertrieb und der IT gezielt einbringen und auf C-Level-Ebene strategisch beraten und Unternehmen optimieren. Zudem lerne ich den Spirit eines amerikanischen Unternehmens kennen.“ Hassen Kirmaci, Area Manager bei Gartner, freut sich über den Neuzugang: „Michael Karner bringt neben seiner internationalen Erfahrung im Vertrieb und der Beratung ein sehr gutes Netzwerk mit und ist so eine ideale Ergänzung für unser Team.“ www.gartner.com

„Die Förderung der Unternehmenskultur von Sapient ist eine unserer Prioritäten. Dazu gehören Werte wie Offenheit, Vielfalt und Kreativität. Wir freuen uns, mit Eva jemanden gefunden zu haben, der unsere Überzeugung teilt. Ihr

Eva Sage-Gavin verstärkt Sapient



Mit Wirkung vom 12. April 2013 wurde **Eva Sage-Gavin** in den Verwaltungsrat von Sapient gewählt. Dort wird sie den Vergütungsausschuss verstärken.

„Die Förderung der Unternehmenskultur von Sapient ist eine unserer Prioritäten. Dazu gehören Werte wie Offenheit, Vielfalt und Kreativität. Wir freuen uns, mit Eva jemanden gefunden zu haben, der unsere Überzeugung teilt. Ihr

Rat wird uns von großem Wert sein“, sagt Alan Herrick, CEO und stellvertretender Verwaltungsratsvorsitzender bei Sapient. Derzeit ist Sage-Gavin als EVP Global Human Resources und Corporate Affairs beim größten US-Bekleidungshändler Gap Inc. tätig. Für ihre Beiträge zu exzellenter Mitarbeiterführung und -förderung wurde sie mehrfach ausgezeichnet. 2012 erhielt sie den Cornell University Groat Award für ihre beruflichen Leistungen. Vom Magazin HR Executive wurde sie 2005 zu den 25 einflussreichsten und prominentesten Frauen ihrer Branche gezählt. www.sapient.com

Hans-Jürgen Rose freut sich auf Microsoft

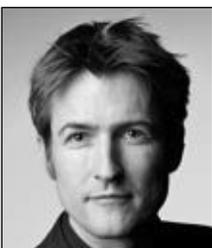


Hans-Jürgen Rose ist ab sofort neuer Leiter des Geschäftsbereichs Microsoft Dynamics Business Solutions. In dieser Funktion ist er verantwortlich für die strategische Planung, den Vertrieb sowie das Marketing der ERP-Lösungen Dynamics NAV und Dynamics AX, ebenso für die CRM-Angebote Dynamics CRM und CRM Online. Ein Schwerpunkt seiner

Tätigkeit liegt im Ausbau des Dynamics-Geschäfts mit Großunternehmen und Kunden aus dem öffentlichen Sektor. „Ich kann mir keinen besseren Zeitpunkt vorstellen, um mich bei Microsoft Dynamics einzubringen“, so Rose. „Wir verfügen über ein innovatives Produkt-Portfolio und über ein starkes Netzwerk an kompetenten Geschäftspartnern in nahezu jeder Industrie.“ Vor seinem Wechsel zu Microsoft war Hans-Jürgen Rose als Director of Software Group Enterprise and Industry Sales bei IBM Deutschland tätig. www.microsoft.de

cbs Corporate Business Solutions hat eine Niederlassung in Singapur eröffnet. **Holger Bock** leitet den Standort und steuert als Senior Manager das Asiengeschäft von Singapur aus. In Asia-Pacific ansässige Kunden aus DACH erhalten Beratung für globale Rollouts und lokalen Support aus einer Hand. Holger Bock ist seit 2006 für cbs tätig. www.cbs-consulting.com

Große Ehrung für deutschen Forscher



Als erster deutscher Forscher wird der Informatikprofessor **Patrick Baudisch** vom Hasso-Plattner-Institut in die Computer Human Interaction Academy (CHI) der Association for Computing Machinery (ACM) aufgenommen. Dies ist die weltweit größte wissenschaftliche Gesellschaft für

Informatik. Neben dem Lifetime Achievement Award ist die Aufnahme in die CHI Academy die höchste Auszeichnung, welche die Experten für die Mensch-Maschine-Interaktion zu vergeben haben. Der CHI Academy gehören unter anderem renommierte Spezialisten wie Doug Engelbart und Bill Buxton an. Mit seinen Arbeiten an der Interaktion zwischen Mensch und Computer hat Baudisch diese Teildisziplin der Informatik geprägt und gehört hier zu den führenden Forschern auf seinem Gebiet. www.acm.org

Jörg-Guido Höpfner verstärkt seit 1. Mai das Management von Q-Partners als weiterer Geschäftsführer neben Matthias Kneissl und Markus Stretz. In dieser Position wird Höpfner das Wachstum des Unternehmens strategisch verantworten. Von 1998 bis 2006 arbeitete er bei der SAP. Zuletzt war er als selbstständiger IT-Strategieberater tätig. www.qpcm.eu

Talend hat Executive Chairman **Jim Foy** zum neuen CEO ernannt. Mit **Mike Sheridan** stößt außerdem ein erfahrener Vertriebs- und Marketingmanager als EVP für Sales & Marketing zum Unternehmen. Der Mitgründer und bisherige CEO **Bertrand Diard** wird als Chief Strategy Officer die zukünftige Strategie des Unternehmens gestalten. www.talend.com

Anfang April wurde der Geschäftsstellenleiter für Baden-Württemberg, **Wolfgang S. Fritz**, zum Mitglied der Geschäftsleitung von Integrata berufen. Er verantwortet damit die Gesamtvertriebsleitung für Deutschland. Fritz verfügt über Expertise von mehr als 26 Jahren in leitenden Positionen in der IT- und Telekommunikationsbranche. www.integrata.de

Dicom International ernannte **Rudolf Gessinger** zum Nachfolger von Stefan Gaiser als Chairman des Unternehmens. Zuvor zeichnete Gessinger als Vice President EMEA Central von FileNet und als CEO von Saperion für das Wachstum beider Unternehmen verantwortlich. Bei Dicom soll er vor allem das Lösungsgeschäft weiter ausbauen. www.dicom.com

Am 1. April übernahmen **Thorsten Pelka** und **Ralf Weber** die Geschäftsführung von Networks Direkt. Die bisherigen Geschäftsführer und Gründer, Gerald Jenner, Kai Petersen und Nils Schultz, sahen den Zeitpunkt für eine Veränderung gekommen. Sie werden sich nun künftig auf die Weiterentwicklung der Direkt-Gruppe konzentrieren. www.direkt-gruppe.de

Jörg-Guido Höpfner verstärkt seit 1. Mai das Management von Q-Partners als weiterer Geschäftsführer neben Matthias Kneissl und Markus Stretz. In dieser Position wird Höpfner das Wachstum des Unternehmens strategisch verantworten. Von 1998 bis 2006 arbeitete er bei der SAP. Zuletzt war er als selbstständiger IT-Strategieberater tätig. www.qpcm.eu



Nachfrage nach externen Beratern: Erfreuliche Entwicklung nach oben

Es geht aufwärts

Im April nahm die Anzahl der über www.gulp.de vermittelten Projektanfragen mit einem Plus von 7,4 Prozent wieder deutlich Kurs nach oben: Insgesamt stellte Gulp im ersten Monat des zweiten Quartals 13.858 Anfragen an IT-Selbstständige zu. Rein rechnerisch ging somit jede Minute eine Projektanfrage an einen IT-Freiberufler mit Gulp-Profil. Vom Aufschwung profitierten auch die externen SAP-Berater: Sie behaupten ihre gute Position im IT-Projektmarkt und erhielten im April 2896 Projektangebote, was einer Zunahme um 20,9 Prozent gegenüber dem Vormonat entspricht. Auch erreichte der SAP-Index im April den höchsten Stand seit August 2012. Damit entwickelte sich die Nachfrage nach externen SAP-Experten vergleichsweise stärker als im gesamten IT-Projektmarkt. Mit einem durchschnittlichen Anteil von rund 20 Prozent an allen über Gulp angebotenen Projekten ist SAP weiterhin der meistgesuchte Skill im IT-Projektmarkt.

Die Top-5-Module: Basis, BW, FI, CO und SD

Trotz der hervorragenden Entwicklung im SAP-Index waren die Projektanteile dreier Top-5-SAP-Module tendenziell von Rückgang geprägt. Der Vormonatsgewinner SAP Basis verlor geringfügig, verblieb aber mit einem Anteil von 3,2 Prozent an allen über www.gulp.de vermittelten Projektangeboten auf dem ersten Rang. Mit prozentualen Verlusten, aber unverändert



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

auf dem zweiten Platz fand sich das Modul BW (2,0 Prozent). Anteilig ebenfalls weniger Projekte als noch im März gab es für das Vertriebsmodul SAP SD (1,3 Prozent) auf Rang fünf. Die positiven Ausnahmen bildeten die beiden Finanzmodule FI und CO (beide jeweils 1,7 Prozent) auf Rang drei beziehungsweise Platz vier, die ihre Projektanteile im April geringfügig steigern beziehungsweise zumindest halten konnten.

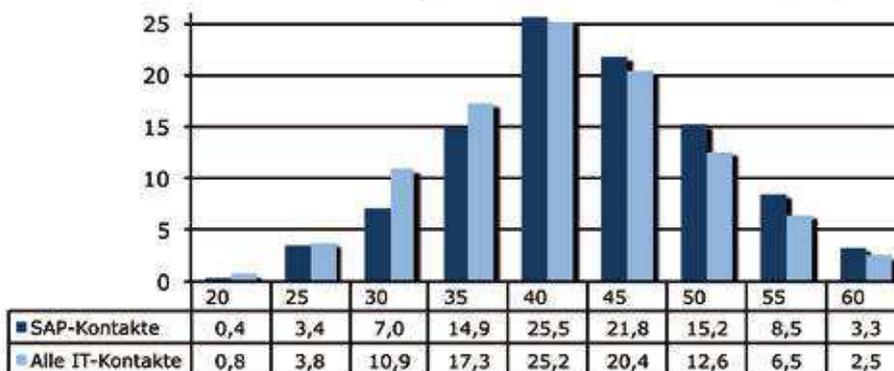
Altersverteilung: Kontaktierte SAP-Experten im Schnitt älter

Diejenigen SAP-Freiberufler, die im April Projektanfragen über die Gulp-Server erhielten, waren im Schnitt 47,5

Jahre alt. Alle im April über den Kandidatenpool der Projektbörse kontaktierten IT-/Engineering-Selbstständigen waren mit 46,2 Jahren im Schnitt ein Jahr jünger. Vor allem in der Altersgruppe der Generation 50+ sind die Unterschiede sichtbar: 27,0 Prozent der SAP-Berater fallen in diese Altersklasse, aber nur 21,6 Prozent aller IT-Engineering-Freiberufler. Das macht unter anderem deutlich: Was bei Freiberuflern zählt, sind Know-how und Erfahrung.

Mit steigendem Alter nimmt die Relevanz zu, die dem Spezialwissen für den beruflichen Erfolg beigemessen wird. Dies war eines der Ergebnisse einer offenen und anonymen Online-Befragung, an der von November 2012 bis Januar 2013 2107 Selbstständige in IT und Engineering teilgenommen haben. Folgende Werte untermauern die obige Einschätzung: 54,5 Prozent der Umfrage-Teilnehmer, die länger als 25 Jahre selbstständig sind, halten Spezialwissen für sehr wichtig, doch nur 40,7 Prozent der Neueinsteiger (weniger als fünf Jahre selbstständig). Unerfahrenere fehlt offenbar noch das Wissen darüber, wie wichtig Spezialwissen ist.

Altersverteilung kontaktierter Freiberufler (%)



Prozentualer Anteil der im April 2013 kontaktierten IT-/Engineering-Freiberufler und selbstständigen SAP-Berater an den jeweiligen Altersgruppen.

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



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

KWP Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH

Ferdinand-Braun-Straße 16
74074 Heilbronn

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



SAP® Add Ons für die Personalabteilung

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

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

nextevolution AG

Am Sandtorkai 74
20457 Hamburg

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

Wo verdient es sich am besten?

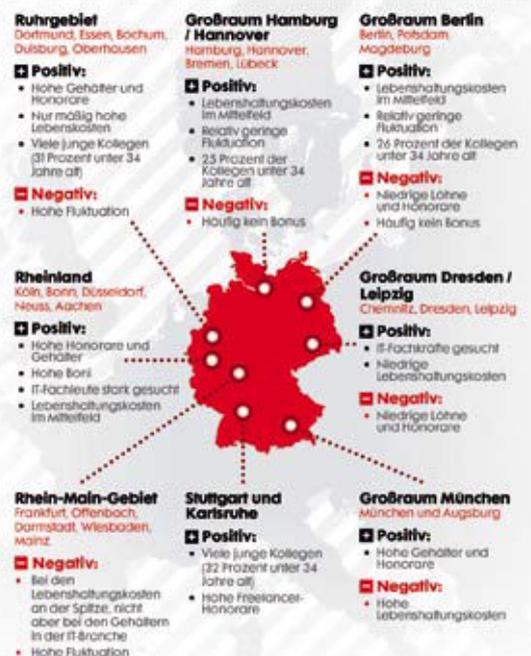
Wer als IT-Spezialist viel Geld verdienen will, arbeitet am besten im Ruhrgebiet, im Rheinland oder in München, wie eine Umfrage von IT Job Board.de und NetMediaEurope unter 525 IT-Spezialisten ergab. Sowohl Freelancer-Honorare als auch Gehälter von Festangestellten sind in diesen Regionen am höchsten. Am anderen Ende der Skala liegen Berlin und Dresden. Darüber hinaus ist die Hauptstadt neben Hamburg/Hannover die Metropole, in der am seltensten ein Bonus gezahlt wird.

Wer jung ist und gern Gleichaltrige um sich hat, ist in Stuttgart und Karlsruhe sowie im Ruhrgebiet in guter Gesellschaft: Hier arbeiten mit 32 Prozent am meisten junge IT-Fachleute im Alter von unter 34 Jahren. Im Ruhrgebiet sollte man sich allerdings nicht zu sehr an die neuen Kollegen gewöhnen, denn 60 Prozent von ihnen beabsichtigen, innerhalb der nächsten zwölf Monate den Job zu wechseln. Diese hohe Fluktuationsrate wird nur im Rhein-Main-Gebiet übertroffen, wo 68 Prozent der Befragten auf dem Absprung sind. Am ruhigsten

geht es in Berlin und im Großraum Hamburg/Hannover zu, wo 41 beziehungsweise 43 Prozent in Kürze den Job wechseln wollen.

www.ITjobBoard.de

Arbeitsbedingungen für IT-Fachleute in Deutschland



Wo arbeitet es sich in Deutschland am besten?

Christian Steiger von Solutive über neue Konzepte im Personalmanagement

Es geht auch anders!

Haustiere mit zur Arbeit nehmen? Bandproben im Besprechungszimmer? Mit Kumpels am Sonntag im Büro rumhängen und Computerspiele spielen? Das alles und noch viel mehr will Christian Steiger, Geschäftsführer und Gründer von Solutive, für seine Mitarbeiter verwirklichen.

Während in vielen Unternehmen eine strikte Trennung zwischen Beruf und Freizeit beziehungsweise zwischen Büro und Familie herrscht, versucht Christian Steiger ein ganzheitliches Arbeiten zu ermöglichen und auf die Bedürfnisse, Ziele und Wünsche seiner Mitarbeiter einzugehen. Dieses Ziel verfolgt jeder gute Arbeitgeber, doch der 33-Jährige geht noch einen Schritt weiter. Mit der Gründung seines Unternehmens Solutive im Jahr 2009 schuf er sich seinen eigenen Happy Place, mit dem Ziel, ein freundschaftliches, nahezu familiäres Verhältnis unter all seinen Mitarbeitern einzuführen – egal auf welcher Ebene sie arbeiten. So setzt er auch bei der Auswahl seiner Mitarbeiter besondere Maßstäbe ein. Mit uns sprach Christian Steiger über seine Vorstellung eines idealen Arbeitsplatzes und warum ihm manchmal Fantasterei unterstellt wird.

E-3: Herr Steiger, Sie haben Solutive 2009 gegründet, es ist also noch ein recht junges Unternehmen ...

Christian Steiger: Ich habe das Unternehmen mit einem Partner gegründet, der allerdings bereits Ende 2009 aus persönlichen Gründen ausgestiegen ist. Bei der Gründung hatten wir erst einen Mitarbeiter, aber trotz Wirtschaftskrise sind wir schnell gewachsen. Innerhalb eines Jahres haben wir uns verdoppelt, wenn nicht sogar mehr.

E-3: Bevor Sie Solutive gegründet haben, waren Sie bei der SAP in Walldorf.

Steiger: Ich war von 2002 bis 2009 bei der SAP. Nach wie vor glaube ich, dass die SAP ein guter Arbeitgeber ist. Nach

Solutive sicher der beste Arbeitgeber, den es gibt (lacht). Die Firmenkultur, die ich seit 2002 dort erlebt habe, war sehr schön, noch nicht perfekt, aber schön. Allerdings hat diese mit der Zeit auch abgenommen. Und irgendwann wollte ich meinen eigenen Happy Place gründen.



E-3: Wie sieht Ihr Happy Place aus?

Steiger: Der Grundgedanke ist, mit Kunden und Mitarbeitern zu arbeiten, die man mag. So verlese ich alle Mitarbeiter von Hand. Schulnoten zählen nicht, ebenso wenig der Abschluss. Ich stelle die Leute aufgrund ihrer Kompetenzen ein und spreche lange und intensiv mit ihnen. Ich selbst falle auch etwas aus der Rolle.

E-3: Inwiefern fallen Sie aus der Rolle? Durch die Tattoos?

Steiger: Nun ja, ich habe kein reguläres Studium und auch nicht regulär Abitur gemacht. Ich bin kreuz und quer rumgekommen, bis ich bei der SAP als Entwickler gelandet bin. Mit der Gründung von Solutive habe ich mir vorgenommen, auf Noten bewusst keinen Wert zu legen. Unter allen Mitarbeitern gilt ein gleiches Prinzip auf Augenhöhe: vom Azubi über den Mitarbeiter ohne Schulabschluss bis hin zum Masterstudenten oder Doktoranden. Wir sind alle eine Gemeinschaft. Meine Mitarbeiter nennen sich selbst die Solutivisten. Ich beschreibe uns gern als eine selbstregulierende Gruppe.

E-3: Wie funktioniert diese selbstregulierende Gruppe?

Steiger: Wenn ich einen neuen Mitarbeiter einstelle und er die ersten sechs Monate nicht besteht, ist er kein

Christian Steiger, in Heidelberg geboren und in Walldorf aufgewachsen, entschied sich nach dem Besuch der Realschule erstmal für eine Ausbildung. 2002 begann er schließlich seine Laufbahn bei der SAP. Drei Jahre später arbeitete er als Junior Developer an mehreren Projekten und konnte 2006 die Position des Infrastructure Manager in den Bereichen CRM und PRM übernehmen. Anschließend wechselte er in das Projektgeschäft und leitete als Technical Expert und Implementation Lead Projekte mit einem Volumen ab vier Millionen Euro. Daraufhin spezialisierte er sich für das Partner Relationship Management und baute dies weiter aus. Nach mehr als sieben Jahren war für ihn die Zeit gekommen, sich selbstständig zu machen. So gründete er 2009 die Solutive GmbH, ein Softwareunternehmen mit dem Ziel, die Entwicklung innovativer, offener Branchenstandards zu unterstützen und voranzutreiben. Solutive bietet heute eigens entwickelte Produkte für SAP-Kunden an.

Solutivist. Das ist leider so. Die Gruppe bildet sich selbst. Bei uns kommt es darauf an, ins Team zu passen und Leistung zu bringen. Wir wollen alle zusammen eine Einheit bilden. Wir haben beispielsweise auch hybride Arbeitsplätze, das bedeutet, jeder Entwickler ist gleichzeitig auch Berater und jeder Berater ist Entwickler. Nach diesem Prinzip muss jeder für den anderen einspringen, natürlich je nach wirtschaftlicher Situation und Auslastung.

E-3: Sie verfolgen auch bezüglich Management unterschiedliche Ansätze. Welche sind das genau?

Steiger: Der Neurologe Prof. Gerald Hüther geht beispielsweise Wege, die momentan noch nicht überall bekannt sind. Das ist für mich jedoch motivierend und ich versuche, mich danach zu richten. Derzeit schreibe ich eine eigene Management Guideline, bestehend aus einem Sammelsurium verschiedener Managementbücher, die aber alle nicht hundertprozentig meine Vorstellung treffen. Meine Mitarbeiter fühlen sich eher wie in einer Familie.

E-3: Wie kann man sich dieses Familiäre nun vorstellen?

Steiger: Geht man beispielsweise in das Büro eines Entwicklers, hängen dort Star-Wars-Poster. In einem Beraterraum stehen ein Schlagzeug, eine E-Gitarre und ein Bass. So kommt es schon mal vor, dass dort eine Bandprobe stattfindet. Das ist ein Part. Als Geschäftsführer möchte ich außerdem, dass mir meine Mitarbeiter grob mitteilen, welche privaten Ziele sie verfolgen, damit ich diese während der Arbeitszeit realisieren kann. Wenn ich das nicht schaffe, bin ich nicht der richtige Arbeitgeber. Wenn also jemand eine Familie gründet, schicke ich ihn nicht mehr von Montag bis Freitag in die Beratung. Dann wird er Entwickler und jemand anderer geht für ihn raus. Möchte jemand hingegen größere finanzielle Anschaffungen tätigen, geht er in die Beratung, da er dort besser vergütet wird. So versuche ich, bei der Realisierung der Ziele meiner Mitarbeiter zu helfen.

E-3: Das hört sich nach einer nahezu fantastischen Welt an ...

Steiger: Der Bundestagsabgeordnete Olav Gutting hat uns schon besucht und sich persönlich davon überzeugen wollen, dass es auch wirklich so ist, wie ich es Ihnen erzähle. Klar, im ersten Moment reagieren alle eher ungläubig. Aber ich behaupte, dass Soluteive derzeit ideal ist. Wahrscheinlich wird dies durch das Wachstum auch schwieriger. Meine Devise aber ist, das Büro soll sieben Tage die Woche leben. Ich bin für die Verschmelzung und die ganzheitliche Arbeit. Das heißt, jemand, der keinen Spaß bei der

Arbeit hat, weil er privaten Stress hat, funktioniert nicht. Ebenso wenig wie jemand, der nur arbeitet und kein Privatleben hat. Ich möchte, dass die Firma die Brücke zwischen Arbeit und Freizeit ist. Das funktioniert bei uns recht gut. Oftmals sind auch Kumpels meiner Mitarbeiter sonntags in der Firma. Aber so finde ich auch wieder neue Mitarbeiter. Ich sehe das als autonomes Wachstum.

E-3: Sie propagieren eine flache Hierarchie. Teilen Ihre Manager Ihr Credo?

Steiger: Derzeit arbeite ich mit fünf Managern. Auch sie arbeiten nach dem Prinzip: Was kann ich für meine Mitarbeiter tun? Und nicht: Was kann ein Mitarbeiter für mich tun? Das war am Anfang holprig, das muss ich zugeben. Klassische Manager bevorzugen den Delegationsprozess. Aber das habe ich korrigiert. Meine Manager sind dazu da, meine Wünsche, Ideen und Meinungen an die Mitarbeiter zu kommunizieren. Ich bin sehr viel unterwegs und schaffe das nicht immer.

E-3: Wie rekrutieren Sie Mitarbeiter?

Steiger: Es kommen viele Recruiter, die ihre Dienstleistung verkaufen möchten. Mir wurden auf diesem Weg schon Bewerber vorgeschlagen. Aber ich lehne regelmäßig Bewerbungen ab, wenn ich das Gefühl habe, dass das Profil nicht zu uns passt. Bei uns funktioniert Mundpropaganda sehr gut. Einmal habe ich eine komplette WG mit vier ehemaligen Studenten in die Firma integriert. Wenn der Erste als Praktikant oder festangestellter Mitarbeiter bei uns anfängt, holt er seine Freunde mit rein. So sind meine Mitarbeiter auch privat beste Freunde. Das funktioniert gut. Denn so habe ich ein Team, das privat und in der Firma harmoniert. Natürlich reifen auch Freundschaften innerhalb der Firma heran.

E-3: Bilden Sie auch aus?

Steiger: Ja, seit ich Soluteive gegründet habe, bilde ich aus. Tatsächlich habe ich noch nie aktiv Mitarbeiter gesucht. Natürlich zahlt sich auch die Nähe zur SAP aus und meine Kontakte dorthin. So kommt es schon mal vor, dass SAP-Mitarbeiter zu mir kommen, den Spirit spüren und dann gleich dableiben.

E-3: Mit Soluteive sind Sie auch SAP-Partner?

Steiger: Ja, aber da muss ich weiter ausholen. Als ich noch für die SAP gearbeitet habe, war ich unter anderem für das Partnermanagement zuständig. Ich habe das PRM, also das Partnership Relation Management, mit aufgebaut, von der Hardware bis zu den Prozessen. Das Partnermanagement lebe ich. Hundertprozentig. Ich mag es nicht, Partner nur als Floskel zu halten. Deswegen ▶



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

sind wir nicht nur Partner von ITML und Smenso (Anm. d. Red.: Smart Enterprise Solutions), sondern haben auch konkurrierende Firmen als Partner. Ich sehe mich hier als Bindeglied.

E-3: Konkurrenzgedanken sind Ihnen also zur Gänze fremd?

Steiger: Ja, das hört sich zwar nach Fantasterei an, aber es funktioniert. Vor allem wenn man zu hundert Prozent transparent und offen ist. Alle meine Partner wissen, dass ich auch mit ihrer Konkurrenz Partnerschaften eingehe, wenn es für Solutive eine logische Konsequenz ist. Wir sind beispielsweise Partner von Abayoo, aber auch bei der SAP Entwicklungspartner für unsere Produkte, die wir zertifizieren lassen.

E-3: 2010 gründeten Sie ByDesign Experts. Was hat es mit dieser Firma auf sich?

Steiger: 2010 haben wir Business ByDesign und generell Cloud-Lösungen in unser Portfolio aufgenommen. Da wir aber eine kleine Firma sind und nicht alles allein stemmen können, habe ich mit drei weiteren Partnern ByDesign Experts gegründet. Hier bündeln wir unsere Vertriebskapazitäten und monetären

Leistungen. So ist es auch für eine kleine Firma machbar, sich alle Türen offen zu halten und im Partnermanagement der SAP zu bestehen. Das ist nämlich nicht immer ganz einfach. Wir arbeiten auf einer freundschaftlichen Basis und treffen uns regelmäßig. Das Du gehört wie in vielen IT-Firmen zum normalen Ton. Meine Mitarbeiter wissen alles und meine Partner wissen alles. Und zwar nicht nur über unsere Strategie, sondern auch über mich, mein Vorhaben, meine Pläne. Wir sind zu hundert Prozent transparent, sonst würde es nicht funktionieren.

E-3: Das bedeutet, Sie stehen regelmäßig vor Ihren Mitarbeitern und halten ihnen Vorträge?

Steiger: Das kommt vor. Aber wenn ich merke, dass es Defizite in der Kommunikation gibt, spreche ich mit jedem einzeln. Dann dürfen auch Fragen nach dem Gehalt, der Liquidität oder den Projekten gestellt werden.

E-3: Wie gehen neue Partner mit dieser gelebten Offenheit um?

Steiger: Selbst bei potenziellen Partnern halte ich mich nicht zurück. Auch hier gehe ich offen auf sie zu und sage ihnen klar, was ich von ihnen will, was ich brauche und was Sache ist.

E-3: Der Altersdurchschnitt Ihrer Mitarbeiter dürfte also sehr niedrig sein?

Steiger: Ich habe mir einige – wenn man es so nennen will – alte Hasen mit an Bord geholt. Jung und dynamisch ist schön und gut. Nichtsdestotrotz kommt man im SAP-Umfeld schneller und besser voran, wenn man Kontakte und einen guten Stand bei anderen Unternehmen hat. Deswegen habe ich mir aus meinem SAP-Netzwerk Mitarbeiter geholt, die schon ein bestimmtes Alter und sehr lange bei der SAP gearbeitet haben. Einige sind 2009 in Altersteilzeit gegangen. So habe ich sechs, sieben Topmanager oder Vorstandsassistenten der SAP, die auf freundschaftlicher Basis für mich im Vertrieb oder im Management arbeiten. Eine enge Partnerschaft pflege ich mit Heinz Weible, Vorstand bei EXC-S. Wir sind Gold-Partner und wie Feuer und Wasser. Er hat im SAP-Geschäft schon so unglaublich viel erlebt. Ich hingegen bin der junge Wilde. Aber wir treffen uns meist in der Mitte.

E-3: Die Idee zum Transport Enforcer stammt auch noch aus Zeiten der SAP?

Steiger: Das stimmt, ich habe mich damals schon daran gestört, dass mancher Mitarbeiter große Zeitverluste in Kauf nehmen muss. Pro Transport, sei es die Freigabe oder die Überprüfung, geht oftmals eine Stunde, wenn nicht sogar ein Tag verloren. Zudem sind die Entwickler immer gehetzt, sie haben zu wenig Zeit und zu wenig Puffer. Sie schreiben sehr viel Code in sehr kurzer Zeit. Da hat niemand wirklich Zeit zu überprüfen, was genau da drin steckt. Der Transport Enforcer zentralisiert Loggings, Tickets und Referenzierung. Zudem werden in Transporten oft Dinge transportiert, die eigentlich nicht transportiert werden dürften. Der Transport Enforcer schiebt auch da einen Riegel vor. Er arbeitet nach dem Ampelprinzip. Wenn eine Revisionsinstanz Prüfrichtlinien festlegt, kann das Tool jedes System spezifisch im Quellcode überprüfen. Der Verantwortliche erhält dann die Signalfarben Rot, Gelb oder Grün und kann über das mobile Gerät oder eine Webapplikation den Transport freigeben oder ablehnen. So spart man Zeit und der Projektmanager hat sich zusätzlich abgesichert und die Compliance-Anforderungen erfüllt.

E-3: Sie bieten auch Beratung an?

Steiger: Die Beratungsschiene ist unser erstes Standbein. Wir bieten klassische SAP-Beratung mit Schwerpunkt CRM und BCM. Auch haben wir den CatMan, ein Katalogmanagement-Tool, und NetWeaver Gateway 2.0 im Portfolio. Für Letzteren entwickeln wir auch Produkte. Dann haben wir natürlich den Transport Enforcer und die Zertifizierungen über Schnittstellen. Wir entwickeln auch für Non-SAP-Partner SAP-Schnittstellen, die wir zertifizieren lassen. Wir partizipieren nicht an der Entwicklung der Schnittstelle, sondern an den Lizenzentnahmen unseres Partners. Dadurch erhalten wir neue Direktkunden, können uns als SAP-Dienstleister empfehlen und haben Vertriebskapazitäten gespart.

E-3: Das klingt nach einer Art Mikrokosmos?

Steiger: Wir sind noch klein, aber immerhin schon da (lacht)! Derzeit befindet sich unser Büro noch in einer alten Schule, ein sehr schönes historisches Gebäude, das uns der Bürgermeister zur Verfügung gestellt hat. Aber wir sind gerade dabei, mitten in Neulußheim, in der Nähe von Walldorf, ein eigenes Bürogebäude zu bauen, wo wir uns dann austoben dürfen. Im neuen Gebäude kann man sich wunderbar entfalten. Unsere Mitarbeiter dürfen dann auch ihre Haustiere mitnehmen.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.solutive-germany.de



Auf seine Solutivisten ist Solutive-Geschäftsführer Christian Steiger sehr stolz.

Aconso lädt zur HR Conference 2013 in München

Willkommen in der Zukunft!

Unter dem Motto „Zukunft erfaHren“ veranstaltet Aconso am 5. und 6. Juni dieses Jahres die HR Conference. Das Branchenevent erschließt die aktuellen Trends im Personalumfeld. Im Mittelpunkt steht die Zukunft der (digitalen) Personalarbeit.

Die Aconso HR Conference habe sich in den sieben Jahren ihres Bestehens zu der Wissensplattform rund um das HR-Management entwickelt, ist Vorstand Ulrich Jänicke überzeugt. „Personalverantwortliche, -referenten sowie -dienstleister und Opinion Leader treffen sich hier, um über Trends und Veränderungen im Personalwesen zu diskutieren.“ 2013 erwarten die Veranstalter rund 200 Teilnehmer, die das Forum für



Ulrich Jänicke ist Vorstand von Aconso.

Networking nutzen und sich über Entwicklungen, Trends und Innovationen auf dem Personalmarkt austauschen und informieren. Zu den Teilnehmern zählen HR-Verantwortliche aus Großunternehmen sowie Personalentscheider mittelständischer Unternehmen. Neben Bestandskunden werden Interessenten, HR-Meinungsbildner sowie Vertreter von Personalmagazinen und IT-Fachzeitschriften erwartet. In Workshops können die Teilnehmer Produkte und Lösungen im Detail kennenlernen und deren Einsatzmöglichkeiten erörtern. Des Weiteren zeigen Praxisberichte, welche Effizienzsteigerung durch den Einsatz moderner

Softwarelösungen möglich ist. Auf der Partnerausstellung erhalten die Gäste Informationen zu ERP HCM und allen SAP-Geschäftsprozessen sowie zu Scan-Dienstleistungen und Talentmanagementsoftware. Dadurch können die Besucher auf gebündeltes Expertenwissen zurückgreifen und dieses in Workshops live erleben. Teilnehmende Partner sind unter anderem HE-S Heck Software, der Dienstleister eubit e.K., der eigene Scan- und Imaging-Lösungen

präsentiert, das Systemhaus MHM, die Unternehmensberatung KWP Kümmel, Wiedmann + Partner sowie SAP. Der Walldorfer Softwarekonzern präsentiert das HCM-Modul für die Personalwirtschaft. „Die Partnerausstellung der HR Conference bietet unseren Kongressteilnehmern wichtige Informationen, Erfahrungsaustausch und den direkten Kontakt zu unseren Partnern“, sagt Ulrich Jänicke. „Diese stehen für Fachfragen gerne zur Verfügung und zeigen anhand ihrer Produkte vielfältige Lösungen für den HR-Bereich auf.“

www.aconso.com/HR_Conference



Die Aconso HR Conference „Zukunft erfaHren“ findet in der Gaszählerwerkstatt in München statt. Im Mittelpunkt der Konferenz stehen die Vermittlung von HR-Know-how, die Präsentation von Innovationen und der Austausch zwischen Spezialisten, Kunden und Interessenten sowie Meinungsbildern.



Die unabhängige Konferenz zu Realtime Enterprise, Big Data und In-memory Computing mit Schwerpunkt SAP Hana.

Information, Kommunikation, Bildungsarbeit: Auf der IMCC treffen Sie SAP-Partner, Analysten, Early Adopters und SAP-Experten zu In-memory Computing mit der SAP-Plattform Hana. Die Konferenz richtet sich an die SAP-Community und zukünftige Hana-Anwender.

Es erwarten Sie interessante Vorträge und kritische Diskussionen zu allen betriebswirtschaftlichen, technischen und organisatorischen Aspekten. Ihr Engagement ist gefordert, jede Frage erlaubt!

Jetzt anmelden auf www.in-memory.cc. Teilnahmegebühr nur € 499,- exkl. USt.



in-memory.cc

Personal Swiss präsentiert zum zwölften Mal Ideen für eine innovative Personalarbeit

Neue Horizonte für HRM

Human Resource Management hat sich zum integralen Bestandteil der Unternehmensstrategie entwickelt und spielt eine entscheidende Rolle in der Ausrichtung eines Unternehmens. Auf die Spuren dieser Möglichkeiten führte die zwölfte Ausgabe der Personal Swiss am 9. und 10. April dieses Jahres in der Messe Zürich gemeinsam mit der Schwester-Messe Swiss Professional Learning ihre Besucher. Insgesamt nutzten 4181 HR-Fachleute und Führungskräfte das Messeduo als Plattform: Sie informierten sich über Werkzeuge, Trends und Entwicklungen in der Personalarbeit.

Wirtschaftliche und soziale Gegebenheiten und Veränderungen wie demografischer Wandel, zunehmende Internationalisierung oder der Fachkräftemangel stellen Personalabteilungen vor große Herausforderungen. Dabei ist klar, dass viele Unternehmensabläufe ohne die passenden IT-Lösungen teilweise gar nicht mehr möglich sind. Auch HRM setzt deshalb verstärkt auf innovative Software- und IT-Lösungen. Im Messegeschehen fanden HR-Verantwortliche zahlreiche Ideen für ihren Arbeitsalltag, ob an den Ständen der Aussteller oder in den rund 150 Programmpunkten der Praxisforen, der Aktionsfläche Training oder des MeetingPoints. Das Themenspektrum

reichte von Recruiting-Trends wie Active Sourcing und Direktansprache bis hin zu Tipps und Tricks, wie die neuesten technischen Entwicklungen in der Personalarbeit genutzt werden können.

HR-Abteilung als Innovationsstifter

Innovation im Allgemeinen sei heutzutage bei vielen Unternehmen ein großes Thema und stehe auf den Agenden vieler Organisationen ganz weit oben, bestätigte Keynote-Sprecherin Bettina von Stamm vom Innovation Leading Forum. Doch einfach nur zu sagen „Ich will mehr Innovation!“, bringe nicht gleich automatisch auch mehr Innovationsleistung in ein Unternehmen. Eine starke Vision werde benötigt, um die Mitarbeitenden zu inspirieren. Dabei seien die Mitarbeiter, die keinen Wandel möchten, genauso bedeutend wie die, die Innovationen und Neuerungen begrüßen und vorantreiben möchten, gab die Innovationsforscherin zu bedenken: „Solange es keinen gibt, der Zweifel äußert und Fragen stellt, werden wir uns nicht ändern.“ Diversity sei also einer der entscheidenden Faktoren, der Wandel in einem Unternehmen beflügelt. Die Rolle des Personalmanagements liege also unter anderem darin, die richtigen Leute, ausgewählt nach Maßstäben der Vielfalt,

einzustellen, Mitarbeitenden entsprechende Trainings an die Hand zu geben, Moderatoren zur Verfügung zu stellen, die Teams im Umgang mit der Diversity unterstützten, ihnen regelmäßig und umfassendes Feedback zu geben sowie sie beim Vorantreiben ihrer Karriere zu unterstützen.

Auch die anderen Keynote-Sprecher klärten über die Rollen der HR-Abteilungen im Unternehmen auf. Prof. Norbert Semmer erklärte zum Beispiel, was das HRM im Rahmen einer gemeinsamen Stressprävention ausrichten kann. Für mehr Wertschätzung setzte sich der Priester und Hochschulprofessor für Angewandte Ethik, Prof. Thomas Schwartz, ein. Silvia Bagdadli von der Bocconi University in Mailand sprach über die Funktionen, die das HRM im Rahmen der Corporate Social Responsibility einnehmen kann. Doch Rollen und Aufgaben von Führung und Personalmanagement seien auch abhängig vom Entwicklungsstand des Unternehmens, verriet Matthias Möloney, Präsident der ZGP Zürcher Gesellschaft für Personalmanagement, in seinem Vortrag: In der Startup-Phase des Unternehmens oder in einer Wende-situation, in der ein Unternehmen neu ausgerichtet werden muss, stünde zum Beispiel eine Führungspersönlichkeit, die motiviert und eine Vision gibt, stärker im Vordergrund als während einer Phase des Wachstums, in der es eher um Organisation und Prozesse gehe.

Ausblick 2014

Thematische Anknüpfungspunkte fanden die Messebesucher auf den parallel stattfindenden Fachmessen: Während an der Swiss Professional Learning die neuesten Trends in der beruflichen Aus- und Weiterbildung im Fokus standen, vertiefte die Corporate Health Convention die Themenbereiche betriebliches Gesundheitsmanagement und Demografie. Strategien für ein erfolgreiches digitales Marketing versprach die Fachmesse Swiss Online Marketing. „Für CEOs und Führungskräfte öffnete sich auf unserem riesigen Messeevent mit vier Fachmessen ein einmaliges Informationsangebot“, bestätigte Sophie Jaillet, Projektleiterin der Personal Swiss und Swiss Professional Learning, den Erfolg dieser Idee. Der Personaler-Gipfel geht von 8. bis 9. April 2014 in die nächste Runde.



2013 nutzten über 4000 HR-Fachleute und Führungskräfte das Messeduo von Personal Swiss und Swiss Professional Learning als Plattform, um sich über Trends und Entwicklung zu informieren.

www.personal-swiss.ch
www.professional-learning.ch

Serie Teil 3: Weniger qualifizierte Mitarbeiter bearbeiten Teilprozesse



Keine Arbeitsteilung mehr

© Boguslaw Mazur, Shutterstock.com

Häufig verrichten Mitarbeiter Tätigkeiten, für die sie überqualifiziert sind. Mit optimierten Prozessen kann man bestimmte Aufgaben beziehungsweise Teilprozesse an weniger qualifizierte Mitarbeiter delegieren. So bekommen höher qualifizierte Mitarbeiter mehr Zeit für die ihrer Qualifikation entsprechenden Tätigkeiten.

Von Jörg Starke, Timconcept, und Jörg Hofmann, Pikon Deutschland

Insbesondere IT-Technologien verführen immer häufiger dazu, zur vermeintlichen Einsparung von Kosten qualifizierte Mitarbeiter solche Tätigkeiten miterledigen zu lassen, die auch von weniger qualifizierten Mitarbeitern durchgeführt werden könnten. Es gibt sogar ein gutes Argument dafür: Man vermeidet die Arbeitsteilung und somit Schnittstellen. Andererseits besteht in dieser Arbeitsweise die Gefahr, einen Mitarbeiter zu unterfordern und seine Arbeitszeit zu verschwenden, die er besser für die Tätigkeiten nutzen sollte, die seiner Qualifikation und Kompetenz entsprechen und für die er bezahlt wird. Hier hilft die umfassende Prozessoptimierung: Durch Standardisierung, logische Teilprozesse, Beherrschung der Schnittstellen können sich Mitarbeiter den ihrer Qualifikation entsprechenden Tätigkeiten widmen. Zur Beherrschung der Schnittstellen bedarf es einer effizienten und effektiven Kommunikation, die vermeidet, dass die Informationsübergabe an der Schnittstelle genauso viel oder mehr Zeit kostet als die Erledigung der Aufgabe selber. Auch dürfen Informationen auf diesem Weg nicht verloren gehen.

In der Fließmontage für Industriekühlanlagen soll die Kapazität um 30 Prozent erhöht werden, ohne mehr qualifiziertes Montagepersonal einzusetzen. Hier gilt es, die bisher übliche Materialversorgung durch den Monteur selber an einen anderen, weniger qualifizierten Mitarbeiter zu übertragen. Nach mehreren Schritten ist die endgültige Lösung ein Wagen, auf den der Mitarbeiter die Teile für den jeweiligen Montagevorgang in der richtigen Reihenfolge kommissioniert und dem Monteur zur Verfügung

stellt. Die Information gelangt an ihn über die Produktionsdokumente, und er weiß, dass ein leerer Wagen an der Montagelinie die Bereitstellung eines gefüllten Wagens bedeutet. Die Zeitersparnis für den Monteur liegt bei rund 25 Prozent.

In Unternehmen werden die kaufmännischen Vertragsbedingungen in Angeboten oder Kunden- und Lieferantenverträgen in der Regel von Vertriebsbeziehungsweise Einkaufsmitarbeitern formuliert. Große Projekte werden dann noch einmal einer speziellen Prüfung durch eine Fachstelle unterzogen, welche mit entsprechenden Experten besetzt ist und meistens einen Engpass darstellt. In Anwaltskanzleien werden Verträge in der Regel von den Anwälten entworfen, die wiederum auf mehr oder weniger strukturierte Vorlagen zurückgreifen. Mit einer intelligenten Software lassen sich diese Arbeiten auch anders erledigen: Ähnlich wie beim Automobilkonfigurator werden die für den aktuellen Fall relevanten Textbausteine durch einen einfachen Klick ausgewählt. Regeln schließen die Wahl inkompatibler oder falscher Bausteine aus. Variablen sind direkt in die Texte einzugeben, und die Plausibilität der Eingaben wird kontrolliert. Über integrierte Hilfetexte und einfachen Zugriff auf ein Glossar wird auch der rechtlich weniger versierte Nutzer zuverlässig geleitet. So können weniger qualifizierte Mitarbeiter in Unternehmen und Kanzleien rechtlich fundierte Verträge effizient formulieren. Auch eine nachträgliche Kontrolle und Korrektur verlangt von den entsprechenden Experten wesentlich weniger Zeit.

Auch in SAP besteht die Möglichkeit, an sich anspruchsvolle Vorgänge

zu delegieren: Durch Nutzung der SAP-Variantenkonfiguration kann beispielsweise ein Vertriebsinnendienstmitarbeiter dazu in die Lage versetzt werden, auch komplexe technische Produkte ohne die Hilfe eines Konstrukteurs schon im Kundengespräch zu konfigurieren. Voraussetzung hierfür ist eine gewisse Standardisierung der Produkte sowie die Hinterlegung des sogenannten Beziehungswissens in SAP. Genauso muss ein hoch qualifizierter Einkäufer sich nicht mit der Beschaffung von C-Material (Beispiel: Büromaterial) beschäftigen. So können die Bedarfsträger (Beispiel: Sekretariate) Bestellanforderungen erfassen, die bei Unterschreitung genehmigungsrelevanter Wertgrenzen nach einer automatischen Bezugsquellenfindung direkt in Bestellungen umgewandelt und elektronisch versandt werden. Schließlich beschäftigen sich monatlich Heerscharen von Controllern in Excel und Powerpoint mit dem reinen Zusammentragen und Aufbereiten von Zahlen und nicht mit deren Analyse. Hier können BI-Systeme Daten aus SAP, Excel-Tabellen oder Datenbanken automatisch laden, transformieren und zielgruppengerecht darstellen. Der Controller kann sich dann auf die Analyse und die Kommentierung der Berichte konzentrieren. Selbst der Versand läuft automatisch.

www.timconcept.de

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

PIKON
International
Consulting Group

Wertegemeinschaft

Die Partnerschaft für Hana ist das jüngste Zeichen der Übereinstimmung zwischen HP und SAP. Die beiden Unternehmen arbeiten nicht nur auf technologischem Gebiet zusammen, sondern haben auch eine bewegte gemeinsame, mitunter sehr emotionale Vergangenheit. Zum Vorteil der SAP-Bestandskunden stimmt die Chemie zwischen den beiden globalen IT-Unternehmen. Mit Albrecht Munz, HP, und Lothar Büttner, SAP, sprach E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger.

Eine Wertegemeinschaft darf nicht Selbstzweck sein. Hana stellt sowohl für HP als auch für SAP einen weiteren strategischen Höhepunkt einer an Meilensteinen reichen Beziehung dar. Gemeinsam werden die Hana-Marktdurchdringung und der Mission-critical-Hana-Einsatz forciert, wie Albrecht Munz, Director Business Critical Systems und Enterprise Systems bei

HP Deutschland, und Lothar Büttner, VP und Head Center of Excellence für Hana bei SAP Deutschland, im Folgenden erläutern.

Die HP-Beziehung zu SAP und der HP-Marktanteil in der SAP-Community sind bedeutend und haben fast historische Dimensionen. Einige Wegbegleiter der ERP-Entwicklung in den vergangenen

Jahrzehnten sind der Meinung, dass es ohne HP eventuell kein R/3 geben würde: R/2 war IBM-Mainframe-orientiert und anfangs war es ein logischer Schritt, den Nachfolger R/3 ebenfalls auf IBM-Servern zum Laufen zu bringen. Das klassische Angebot war AS/400. Auf den Vorgängern IBM S/36 und S/38 kamen bereits viele betriebswirtschaftliche Lösungen erfolgreich zum Einsatz. Aber schnell erkannte man, dass die damalige AS/400 (noch ohne IBM Power Prozessor) für das neue R/3-Client/Server-Konzept zu schwach war. Ersatz war gefragt! Die in Boston beheimatete DEC baute damals einen der leistungsfähigsten Minicomputer und war demnach ständig ausverkauft. Ein Gerücht besagt, dass der DEC-Gründer und Firmenchef Ken Olsen nicht viel von den Walldorf-Programmierkünsten hielt und deswegen auch nicht mit einer Sonderlieferung nach Deutschland aushelfen wollte. Aber ein HP-Manager erkannte die Vision von den fünf SAP-Gründern, kaperte in Böblingen einen Lkw, voll beladen mit HP-Servern und Workstations, und brachte diesen nach Walldorf. Ob es stimmt, ist mittlerweile schwer zu verifizieren. Jeder erzählt die Anekdote ein wenig anders. Tatsache ist, dass SAP in wenigen Wochen R/3 auf HP-Hardware zum Laufen brachte und sehr erfolgreich auf der CeBIT 1991 präsentierte. Damit war eine einmalige Partnerschaft besiegelt, die bis heute erfolgreich zum Vorteil der gesamten SAP-Community funktioniert. Viele der aktuellen Anforderungen an Hana sind somit wiederum von HP und SAP gemeinsam gelöst worden.

Für einen Technologie- und Servicekonzern wie HP – wo liegen die Herausforderungen im Bezug einer Hana-Implementierung bei einem SAP-Bestandskunden? „Hana bedeutet die Einführung einer neuen Softwaretechnologie, welche die



Albrecht Munz, Director Business Critical Systems und Enterprise Systems bei HP Deutschland: „In der Entwicklungspartnerschaft mit Intel und SAP erarbeiten wir neue Infrastrukturen. Wir sehen x86 als die Zukunft speziell in Rechenzentren.“

Hardware bzw. die gesamte IT-Infrastruktur beeinflusst“, weiß Albrecht Munz aus seiner beruflichen Praxis und präzisiert: „Für die meisten Unternehmen, die mit SAP-Software arbeiten, ist das Zurverfügungstehen der Anwendungen von existenzieller Bedeutung oder andersherum: ein Ausfall der Systeme hat für das betroffene Unternehmen unabsehbare Folgen. Daher muss eine IT-Infrastruktur mit Hana möglichst so reagieren, dass auch weiterhin Mission-critical-Anforderungen erfüllt werden.“ Themen wie High-Availability, Datenspeicherung, Disaster-Recovery oder das Betriebsmanagement einer weitreichenden Anwendungsumgebung waren beim SAP-Einsatz schon immer zu berücksichtigen. So auch mit Hana: „Jetzt erst recht“, meint Munz im Gespräch mit dem E-3 Magazin. HP und SAP arbeiten hier eng zusammen. HP überträgt sein ausgeprägtes Mission-critical-Portfolio von Unix auf x86 und damit auch auf Hana (siehe auch Kasten: Data Center Readiness). Lothar Büttner von SAP erklärt parallel dazu, dass die Server-Infrastruktur für eine moderne Geschäftsanwendung auf Basis von SAP Hana grundsätzlich für das In-Memory-Datenmanagement von SAP zertifiziert sein muss. „Darüber hinaus muss sie skalierbar sein“, betont er im E-3 Gespräch, „und mit den wachsenden Anforderungen des Kunden mitwachsen können.“

Für SAP-Bestandskunden ist naturgemäß die Frage wichtig: Welche Qualitäten muss ein Rechenzentrum für Business Suite on Hana aus Sicht der SAP haben? „SAP Hana fügt sich als Datenmanagementplattform vollständig in einen professionellen RZ-Betrieb ein“, betont Vice President Büttner. „Die Qualitäten des RZ werden dabei im Wesentlichen von den Anforderungen des Kunden an die SAP Business Suite definiert, die sich durch die Migration auf Hana nicht grundsätzlich verändern.“ Mit Hana verfolgt SAP den bekannten Weg eines offenen Ecosystems. Was könnten demnach Alleinstellungsmerkmale bei HP für einen potenziellen SAP-Hana-Kunden sein? „Zum einen unser ausgeprägtes x86er Portfolio“, antwortet Albrecht Munz schnell und ergänzt: „Für jeden Einsatzfall bieten wir die passende Maschinengröße an. Ferner unsere langjährige Kompetenz sowie unseren großen Erfahrungsschatz beim Data-Center-Betrieb von SAP-Unternehmenslösungen. Unser Portfolio an Mission-critical-Systemlösungen hatte ich bereits erwähnt. Generell und speziell im SAP-Umfeld bieten wir den durchgängigen Hard/Software- und Servicestack aus einer Hand an. Außerdem verfügen wir über ein umfassendes Consultingangebot beim Aufsetzen und dem Betrieb von SAP-Umgebungen.“ Zu beachten ist, dass SAP-Kunden mit der Entscheidung für Hana in vielen Fällen IT-technisches Neuland betreten. „Umso wichtiger sind die beteiligten Partner und deren perfektes

Zusammenspiel“, betont Munz. „Als seit vielen Jahren unumstrittener Marktführer bei SAP-Plattformen greifen wir folglich auf einen umfangreichen Erfahrungsschatz zurück, was das Realisieren von SAP-Projekten anbelangt. Ebenso auf eine Vielzahl von erfolgreichen Projekten gemeinsam mit SAP. Was natürlich auch für die aktuellen Hana-Projekte gilt.“

Hana läuft momentan auf Intel-x86-Prozessoren. Ist das die Zukunft in SAP-Rechenzentren? „HP hat sich neben Itanium-Unix schon seit Langem auf die x86-Architektur ausgerichtet“, gibt Albrecht Munz die Richtung vor. „Unsere Mission-critical-Kompetenz aus dem Unix-Einsatz und dessen Überführung in die x86-Welt ist in der Konsequenz unser Angebot für Hana-Kunden. In der gemeinsamen Entwicklungspartnerschaft mit Intel und SAP erarbeiten wir zukünftige Infrastrukturen inklusive der Einbindung von Prozessoren und Serverhardware. Wir sehen x86 als die Zukunft speziell in Rechenzentren.“ Neben der RZ-Infrastruktur mit Hardware und Betriebssystem ist naturgemäß auch der Umstieg auf Hana als Datenmanagementplattform für die SAP Business Suite eine Herausforderung. Der Wechsel im SAP-Umfeld von einer relationalen Datenbank auf eine andere hat HP zigfach durchgeführt und ist somit Routine. Auch ist der Tausch einer Datenbank durch Hana im BW-Umfeld mittlerweile Routine, den HP mehrfach im Rahmen von Kundenprojekten realisiert hat. „Man kann sagen, dass Wechsel einer relationalen BW-Datenbank auf BW on Hana schmerzfreie Projekte darstellen“, weiß Munz. Es gibt bei HP ein weltweites Migrationsteam, das kompetent und mit einem entsprechenden Erfahrungsschatz ausgestattet Hana-Migrationen im Kundenauftrag durchführt, egal um welche relationale Datenbank es sich dabei handelt. „Bei der Business Suite on Hana fehlen noch die Erfahrungen, um von Routine zu sprechen“, gibt der HP-Manager zu bedenken. Schließlich befindet sich SAP Business Suite on Hana noch im Ramp-up. Lothar Büttner erklärt dazu: „Die Business Suite wird auf das jeweils neueste EHP aktualisiert. Bei der anschließenden Durchführung der Datenbankmigration kommt das SAP-Tool Migrations Wizard zum Einsatz. Um den Umstieg auf Hana leicht zu machen, bietet SAP eine Rapid Deployment Solution, RDS, zum Festpreis an, die die Nutzung des Tools und die Dienstleistung der Migration umfasst.“ Abschließend, welche Perspektive hat Albrecht Munz? „Als Marktführer im SAP-Umfeld ist es für uns gegenüber unseren Kunden Verantwortung und Verpflichtung zugleich, SAP Hana bestmöglich zu unterstützen. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Kunden in die Hana-Welt mit Rat und Tat zu begleiten. Für HP bietet SAP Hana die Möglichkeit, unsere starke Position weiter auszubauen und damit das Geschäft

zu forcieren. Neben der Vielzahl mittlerer und kleinerer Installationen sehen wir natürlich in Hana ein großes Chancenpotenzial, beim Wechsel von den heutigen High-End-Plattformen auf Mission-critical-x86 weitere Anteile im SAP-Markt hinzugewinnen zu können.“

Hana Data Center Readiness

Wie ist es um die Einsatzfähigkeit von Hana oder der SAP Business Suite on Hana in Rechenzentren bestellt? Die Antwort knapp und auf den Punkt gebracht: Hana ist Data Center ready. SAP und HP arbeiten auch beim Thema Hana-Data-Center-Readiness Hand in Hand. Bei der Verwendung einer neuen oder anderen Technologie in einem Unternehmen reicht es natürlich nicht, dass sie als solche funktioniert. Für IT- oder RZ-Verantwortliche geht es im Wesentlichen darum: einerseits um den reibungslosen Aufbau und die Einbindung eines neuen Systems wie Hana in ein bestehendes Data Center; andererseits dass der Betrieb in einer existierenden RZ-Umgebung auf der Basis definierter SLAs realisiert wird. Dabei sind selbstverständlich mehrere IT-Kernpunkte oder Mission-critical-Aspekte zu berücksichtigen. Man kann sagen: Das Thema Data Center Readiness von Hana lief bei der SAP praktisch parallel mit der Entwicklung von Hana und wurde konsequent und zielgerichtet forciert. Seit der Bereitstellung der Version SPS5 zum Ende des vergangenen Jahres stehen für SAP-Bestandskunden Lösungen und Produkte sowie Verfahren und Methoden zur Verfügung, die den Hana-RZ-Einsatz respektive die Nutzung der Business Suite on Hana in Data Center vollständig unterstützen. Alles ist abgedeckt: RZ-Verantwortliche machen ihre Anforderungen vor allem an den geplanten und ungeplanten Ausfallszeiten eines Systembetriebs fest. Zu den geplanten Down Times zählen etwa Installation und Updates von Systemen. Bei den ungeplanten Down Times sind es weit mehr Themen, die auf der Agenda stehen: Persistenz, Backup & Recovery inklusive System Copy, High-Availability, Disaster Recovery, Monitoring & Administration und Security mit Auditing. Mit allen zuvor genannten Themen hat sich SAP eingehend beschäftigt – und: Sie sind abgedeckt. Entweder durch eigene Verfahren beziehungsweise Lösungen oder durch Lösungen von Partnern wie HP. HA-Lösungen, DR-Produkte oder Monitoring-Software (IT Management) von Drittfirmen lassen sich durch offene Schnittstellen und Standards einbinden.



HP und SAP unterstützen Kunden mit zahlreichen Dienstleistungen rund um die Business-Suite-on-Hana-Nutzung

SAP Hana Services: Enge Bande

In Verbindung mit dem Business-Suite-on-Hana-Einsatz bieten HP und SAP Services an, auf die Neu- und Bestandskunden zurückgreifen können und die unterschiedliche Themenfelder abdecken: grundlegende und spezielle technische wie auch betriebswirtschaftliche.

Staunen, fast ungläubiges Kopfschütteln im Center of Excellence (COE) for SAP Hana von HP in Böblingen: Ein IT-Verantwortlicher eines weltweit tätigen Fertigungsunternehmens betrachtet gebannt den Monitor und sieht, wie MRP-Läufe im Rahmen der Materialbedarfsplanung nur so flutschen. Zwei sind auf der Basis der In-memory-Technologie Hana in kürzester Zeit – praktisch in Echtzeit – abgearbeitet. Die identischen dauerten zu Hause ohne Hana mehrere Stunden! Bei einem dritten und einem vorbereiteten vierten ist es ähnlich. Die Erwartungen dieser für das Unternehmen wichtigen Funktion haben sich in durchgeführten True-Life-Situationen im HP COE mit der Business Suite on Hana auf der Basis eigener Datensätze mehr als bestätigt. Sie wurden in dem Proof-of-Concept (POC) faktisch übererfüllt.



Nicht alle, aber ein Großteil der SAP-Bestandskunden, die sich konkret mit dem Business-Suite-on-Hana-Einsatz beschäftigen, führen POCs oder Machbarkeitsstudien mit eigenen Daten oder Datensätzen durch. Sie dienen dann in aller Regel als wichtige Entscheidungsgrundlage für das Pro-Hana-Votum in den Unternehmen. Und greifen damit auf ein IT-Dienstleistungsangebot, ein Consulting- und Supportarbeitspaket zurück, das HP im Zusammenhang mit der Hana-Nutzung anbietet.

Komplettes Services-Bündel

Die Durchführung und die Erstellung von Hana-POCs sind jedoch nur ein Teil des breiten Consulting- oder Support-Services-Angebots rund um den Einsatz der Business Suite on Hana, das HP entweder selbstständig oder mit SAP anbietet. Wobei HP auch Hana-Consulting Services, die von SAP stammen, in sein Portfolio einbindet. Darüber hinaus führt HP (Consulting, Enterprise Services) zusammen mit SAP Consulting Hana-Projekte mit jeweils definierten und zugeordneten Arbeitspaketen durch, zum Beispiel bei Vaillant. Eine enge Bande also.

Konzipiert wurde das HP-IT-Dienstleistungsangebot für die Business Suite on Hana mit dem Ziel, alle Phasen der BS-Hana-Nutzung sowohl bei SAP-Neukunden als auch bei Bestandskunden abzudecken. Basis dabei waren die gewonnenen Erkenntnisse und Erfahrungen aus einer Vielzahl von realisierten Einsätzen von BW/BI-on-Hana. Für die Verwendung der Business Suite on Hana wurden die Services weiterentwickelt

Wissensgeber und mehr im Hana-Expertencenter von HP

Wer sich bei HP über seinen individuellen Hana-Einsatz bis ins Detail schlau machen will, kann weltweit sogenannte HP Center of Excellence for SAP Hana nutzen. Hierzulande ist ein solches am deutschen Stammsitz von HP in Böblingen angesiedelt. In diesem themenfokussierten COE können sich SAP-Bestandskunden oder Interessierte nicht nur über die Einsatzmöglichkeiten und die damit verbundenen Vorteile der In-memory-Technologie für das eigene Business informieren. Hana-Experten stehen dort auch Rede und Antwort, wenn es um die mit dem Hana-Einsatz in Verbindung stehenden Betriebskonzepte geht. Ferner fungieren die Spezialisten als beratende Wissensgeber für branchen- oder industriespezifische Hana Uses Cases. Zudem führt HP in dem COE im Kundenauftrag Machbarkeitsstudien (Proof of Concepts) durch. Und zwar auf der Grundlage kundenindividueller Daten und True-Life-Situationen. Installiert ist in dem Center of Excellence übrigens ein leistungsstarkes 4 TB Scale-Out Hana-AppSystem von HP.

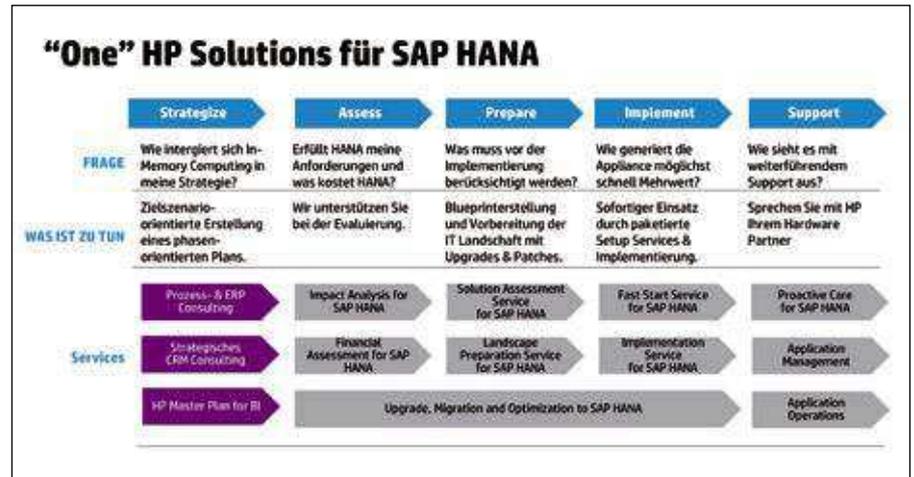
beziehungsweise optimiert. Sie reichen von der Strategieberatung über die Durchführung von Assessments/Analysen (technische und betriebswirtschaftliche), der BS-Hana-Implementierungsvorbereitung/Lösungsfestlegung, der eigentlichen Implementierung (mit HP Fast Start Service) inklusive Migration/Anwendungsoptimierungen bis hin zum Support im laufenden Betrieb samt HP AppSystemmanagement in Rechenzentren oder in SAP-Infrastrukturlandschaften. Übrigens wurde HPs Hana Fast Start Service von SAP ausgezeichnet (SAP Impact Award Winners 2012).

Report mit konkreten Verbesserungen

Wie bereits erwähnt bindet HP Enterprise Services die Services von SAP in sein Dienstleistungsportfolio mit ein. So etwa die Ergebnisse des sogenannten Business Scenario Recommendation Report. Dieser (kostenlose) SAP-Service analysiert auf Grundlage des Transaction Workload Monitors eines Unternehmens konkrete Nutzenvorteile, die sich durch die Business Suite on Hana erzielen lassen, und zeigt handfeste individuelle Handlungsanleitungen auf (www.suiteonhana.com/cross-industry/

de). So etwa, dass sich – wie eingangs grob skizziert – für ein Fertigungsunternehmen konkrete Vorteile bei MRP-Läufen durch BS on Hana ergeben. Insgesamt beinhaltet der Business Scenario Recommendation Report von SAP 23 Mehrwertszenarien aus übergreifenden Geschäftsbereichen. Weitere SAP-Services, die HP Services verwenden, sind beispielsweise Hana Rapid Deployment Solutions (RDS). Sie ermöglichen, Hana

für verschiedene Einsatzzwecke rasch und einfach zu nutzen. Andersherum unterstützen HP bei Consulting- und Supportthemen SAP: Beispielsweise beim Themenkomplex Hana Data Center Readiness – wie etwa bei Mission-critical- Betriebskonzepten von der Business Suite on Hana, bei der Einbindung von Hana in vorhandene SAP-Landschaften. Oder wenn es um Hana-High-Availability-Lösungen geht.



HP Services für die Business Suite on Hana.

Die enge langjährige HP-SAP-Zusammenarbeit unterstützt und beschleunigt die Hana-Nutzung für den geschäftskritischen Einsatz

Mission-critical-Hana-Wegbereiter

Vom besonderen HP-Erfahrungsschatz aus mittlerweile 80.000 SAP-Mission-critical-Installationen weltweit profitieren auch Hana-Kunden. Über 100 produktive Anwenderunternehmen nutzen bereits HP AppSystems for SAP Hana.

In gewisser Hinsicht handelt es sich um eine Duplizität der Ereignisse: Denn vor fast genau 20 Jahren hatte HP für sich verbuchen können, dass es in der damals noch jungen R/3-Historie erstmals mehr als 100 SAP-Kunden auf der Plattform HP-UX gibt. Natürlich hat sich zwischen dem SAP-Einsatz von damals und jenem von heute, bei dem Hana eine zentrale strategische Bedeutung in der SAP-Community darstellt, eine Menge verändert. Längst ist für praktisch alle Kunden des Walldorfer Softwarekonzerns die Nutzung der verschiedenen Lösungen „mission critical“.

Summe an Stärken ...

HPs führende Position als Komplettlösungsanbieter im SAP-Umfeld mit nunmehr über 80.000 Installationen

bei mehr als 25.000 Kunden weltweit resultiert aus einem weitreichenden Erfahrungsschatz und einem umfangreichen Know-how: auf geschäftskritischen Einsatz ausgelegte skalierbare und zuverlässige Hardwaresysteme und Software, auf der Bereitstellung von maßgeschneiderten Dienstleistungen sowie Supportservices, der Erbringung zahlreicher SAP-mission-critical-bezogener Beratungs-, Trainings- und Outsourcing-Leistungen und natürlich den gewonnenen Erkenntnissen aus der Implementierung von Tausenden SAP-Lösungen über Jahrzehnte hinweg. Wobei HP und SAP seit den Anfangszeiten von R/3 im Jahre 1989 ihr Portfolio aufeinander abstimmen und es immer wieder ausbauen. Ein Dreh- und Angelpunkt dabei: das 1990 gegründete Competence Center in Walldorf; übrigens das erste seiner Art überhaupt. Wichtig

außerdem: Nach wie vor gibt es zwischen HP und SAP praktisch keine Produktüberschneidungen und damit auch keine Konkurrenzsituationen, anders als bei anderen vergleichbaren Wegbegleitern. Und: Alle zu vergebenden SAP-Partner-Status hat HP inne, bis hin zum Label „Entwicklungspartner“.

... von denen Hana-Anwender profitieren

Würde man detailliert den Erfahrungsschatz und das gewonnene Know-how sowie alle von HP im SAP-Umfeld angebotenen Produkte und Dienstleistungen beschreiben, würde man Bücher damit füllen. Auf den Punkt gebracht steht bei HP im SAP-Markt seit jeher im Vordergrund: Kunden mit einem breiten Mission-critical-Gesamtlösungsangebot bei ihrem SAP-Einsatz zur



Abdeckung ihrer Geschäftserfordernisse bestmöglich zu unterstützen – und zwar heute und morgen. Dabei geht es um mehr als um die Verwendung oder den möglichst optimalen Einsatz eines dezidierten Prozessortyps (Itanium oder x86) oder vielleicht die Nutzung eines bestimmten Betriebssystems (Unix, Linux oder Windows). Im Vordergrund steht, dass das notwendige Ensemble aus verschiedenen Mission-critical-Komponenten oder -Elementen beim SAP-Einsatz bereitgestellt wird und möglichst optimal ineinandergreift und zusammenspielt. Dazu ist ein Technologie- und Anwendungserfahrungswissen vonnöten, das unterschiedliche Themenfelder abdeckt: sei es IT- und Anwendungs-Konsolidierung, Migration, Systemoptimierung bei speziellen Anwendungen, Virtualisierung, Qualitäts- und Lasttests, Hochverfügbarkeit inklusive Disaster Recovery oder globale Rollouts.

Änderungen, aber nicht alles neu

Mit der In-memory-Technologie SAP Hana stehen Neuerungen ins Haus, bis hin zur Möglichkeit der vereinheitlichten OLTP- und OLAP-Nutzung. Es ändert sich aber nicht alles. Mission-critical-Basiserfolgskriterien und deren bedarfsgerechtes Zusammenwirken – vor allem für jeden spezifischen Einsatzfall – haben im Hana-Zeitalter nach wie vor Gültigkeit. Wobei es sich HP zur Aufgabe gemacht hat, nicht nur den Hana-Mission-critical-Weg zu begleiten, sondern auch die Verbreitung von Hana zusammen mit SAP aktiv zu forcieren. Und zwar in der Art und Weise, dass SAP-Bestandskunden möglichst schnell, optimal und umfangreich von

der Hana-Nutzung profitieren – ebenfalls, und vor allem bei der Verwendung der Business Suite on Hana. Mit anderen Worten: Für HP ist es klar das ausgemachte Ziel, all jene jahrelangen Mission-critical-Erfahrungen und -Notwendigkeiten, die selbst bei größten Business-Suite-HP-UX-Installationen zum Tragen kommen, auf Hana-Einsätze zu transferieren (ähnlich übrigens wie beim Odyssey-Projekt von HP, bei dem Mission-critical-Unix-Features für x86-Hardware und Linux und Microsoft Windows bereitgestellt werden: Stichwort x86-Mission-critical). Man geht sicherlich nicht zu weit, wenn man sagt, dass man gerade bei der erstmaligen Verwendung von Hana in besonderer Art und Weise vom Komplettlösungsanbieter und „Mission critical Trusted Advisor“ HP profitiert.

Apropos x86-Systeme: HP hat sich klar und langfristig zu x86-Mission-critical-Umgebungen positioniert. Wie sich die geäußerte IBM-x86-Abkündigung (Verkauf der x86-Sparte tatsächlich an Lenovo?) zukünftig konkret darstellt, darauf darf man gespannt sein. Schließlich basieren derzeit alle Hana-Systeme auf der x86-Architektur.

True-Life-Betreuung

Als SAP- und Hana-Partner der ersten Stunde stellt HP ein entsprechendes AppSystem for Hana-Lösungen bereit, mit dem Kunden ihren individuellen Mission-critical-Hana-Einsatz realisieren können. Und zwar von A bis Z und inklusive Services. Nicht unerwähnt bleiben soll in diesem Zusammenhang, dass HP auch hier das Prinzip der Converged Infrastructure anwendet oder dieses zum Ziel hat. Bei der Converged

Infrastructure sind Server-, Storage- und Netzwerkhardware vereint, sie konvergieren. Gleichfalls beinhaltet sie eine eigene Managementsoftware, die zulässt, Anwendungen entsprechend den geschäftlichen Anforderungen betriebsoptimiert mit IT-Ressourcen zu unterstützen. Bei den HP AppSystems for SAP Hana auf x86-Basis handelt es sich um eine umfangreiche Lösungsfamilie in insgesamt sechs Ausprägungen (T-Shirt Sizing). Das heißt, sie entsprechen dem jeweiligen individuellen Hana-Einsatz, den ein Unternehmen im Fokus hat. So kann auf eine maßgeschneiderte und entsprechend am jeweiligen Bedarf ausgerichtete Hana-Appliance zurückgegriffen werden. Eine derartige jederzeit ausbaubare Appliance ist für den In-memory-Betrieb ausgelegt und besteht als vorkonfiguriertes und getestetes Gesamtsystem aus Hardware und Software inklusive Storage; entsprechend den Vorgaben von SAP.

Das X-Small-System weist einen Hauptspeicher von 128 GB auf, wobei die genannte Speichergröße nicht mit der Größe der Nutzdaten zu verwechseln ist. Die Small- und Medium-AppSystems verfügen über 256 beziehungsweise 512 GB an Memory. Alle genannten Systeme basieren auf HP-ProLiant-DL580-Servern. Die Medium- und Large-AppSystems basieren demgegenüber auf HP-ProLiant-DL980-Servern und haben 512 sowie 1 TB an Memory. Diese fünf AppSystems sind für den Single-Node-Einsatz gemäß dem Scale-up-Prinzip nutzbar. Das X-Large-Hana-System adressiert den Scale-Out-Einsatz im Mehrfach-Node-Betrieb. Ihm liegen HP ProLiant Blades der BL680-Line zugrunde mit einem

HP-Partner auf SAP-Hana-Kurs

Auch zusammen mit langjährigen Partnern forciert HP die SAP-Hana-Marktaufbereitung. Mit von der Partie sind in einer ersten Welle die Channel-Partner Bechtle, Computacenter, Inforsacom, ACP und Cancom. Dabei unterstützt HP die Reseller und Distributoren in Sachen Hana-Einsatz mit Rat und Tat, beispielsweise durch diverse Ausbildungsmaßnahmen: Boot Camps, Hana-Infotage (mit Beteiligung von SAP), Inhouse-Training oder Websessions. Ebenso durch einen entsprechenden Vertriebsupport inklusive Bereitstellung von Demo-AppSystems von HP, Sales-Materialien oder einem gemeinsamen Aufbau von Kundenreferenzen. Ein Recruiting weiterer Channel-Partner (zweite Welle) in Sachen SAP Hana geht HP demnächst an.



Von XS bis XL: Die HP AppSystems for SAP Hana kommen in sechs „Größen“, bei denen für jeden Hana-Anwender etwas dabei ist.

Memory von 2 TB pro Hana-Rack und 512 GB je Node (Knoten).

Jedes HP AppSystem for SAP Hana ist nicht nur vorkonfiguriert, sondern auch als System für den jeweiligen Einsatzfall bei einem Kunden vorinstalliert. Dadurch wird die Installationszeit beziehungsweise die Zeit der Vor-Ort-Einbindung in eine SAP-Systemlandschaft minimiert. Um diese Art von Schnellstart noch nach vorne zu treiben, stellt HP zusätzlich einen sogenannten Hana FastStart Service zur Verfügung. Bei diesem geht es darum, logische Verknüpfungen der Systemlandschaft herzustellen und Beispiel-Datenmodelle durchzuspielen, aber auch darum, einen notwendigen Know-how-Transfer durchzuführen. Additiv stellt HP Assessment Services für Hana-Projekte bereit, um in der Konsequenz sozusagen eine True-Life-Hana-Betreuung für SAP-Kunden zu bieten.

Nicht ohne Disaster Recovery

Das Gesagte unterfüttert den Mission-critical-Hana-Einsatz um ein wichtiges Element in Form einer Disaster-

Recovery-Lösung namens Disaster Tolerant HP AppSystem for SAP Hana, angekündigt im Oktober vergangenen Jahres und seit Anfang April 2013 offiziell verfügbar. Sie ist die erste von SAP zertifizierte Disaster-tolerante Lösung am Markt für Hana. Ausfallsicherheit sowie Aufrechterhaltung der Geschäftskontinuität stehen dabei im Vordergrund, entsprechend notwendiger Mission-critical-Leitlinien. Sie bietet vor allem Folgendes: zum einen die Verwendung eines zweiten Hana-Systems, das sich entfernt von der ersten primären Hana-Lokation befindet; es übernimmt im Fall der Fälle die Aufgaben des primären Hana-Systems; zum anderen kann damit eine zusätzliche Datenreplikierung erfolgen, sodass selbst in einem etwaigen Disasterfall (beispielsweise im Falle einer Katastrophe: Erdbeben, Wassereintrich) einem Datenverlust entgegengewirkt wird. Oder: Es kann mit dem Disaster Tolerant AppSystem das zweite (sekundäre) Hana-System zum Beispiel als Test- und Entwicklungssystem verwendet werden. Und zwar immer dann, wenn das Standby-System nicht aktiv für Disaster-Recovery-Zwecke benötigt wird.

First-Mover-Phase bereits Vergangenheit

Zusammengefasst lässt sich sagen: Der Hana-Zug hat mächtig Fahrt aufgenommen und eine Geschwindigkeit erreicht, die höher ist, als viele erwartet hatten. Aus Sicht von HP gehört die Hana-First-Mover-Phase bereits der Vergangenheit an. Die eingangs genannten über 100 HP-Kundenprojekte sind ein Beleg dafür. Hier sei allerdings angemerkt, dass von HP mittlerweile insgesamt rund 300 App-Systems for Hana an SAP-Kunden ausgeliefert wurden. Ein weiterer Beleg dafür ist die Tatsache, dass die Nachfrage von Business Warehouse on Hana und der Business Suite on Hana größer ist als von HP ursprünglich erwartet.

HP und SAP arbeiten derzeit mit hoher Intensität daran, weiter optimierte Mission-critical-Lösungen für die Nutzung der Business Suite on Hana bereitzustellen. Linux-x86-Mission-critical-Systemumgebungen haben gegenüber Unix noch einen Aufholbedarf. Das Gleiche gilt in gewisser Hinsicht für Hana, was aber in der Natur der noch relativ jungen Hana-Sache liegt – und was sich auch täglich ändert.

Ob bei der Implementierung oder im Betrieb: SAP-Hana-Testing-Software von HP stellt maximale Transparenz sicher

Sicherstellen, dass alles wie geplant funktioniert

Was passiert beim Hana-Einsatz in einer SAP-Systemlandschaft wo und wie genau? Hana-Testing-Software von HP sorgt sowohl bei der Hana-Implementierung als auch im Betrieb etwa unter der Business Suite für ein wirkungsvolles End-to-End-Quality-Management. Systemverhalten und eventuelle Systemimplikationen sind stets transparent und nachvollziehbar.

SAP-Systemlandschaften verändern sich über die Zeit hinweg stetig: laufend werden Patches eingespielt, neue ABAP-Entwicklungen zur Abdeckung optimierter Geschäftsprozesse kommen hinzu, die Userzahl wird erhöht, zusätzliche SAP-Unternehmenslösungen erweitern die vorhandene Umgebung, existierende BI/BW-Anwendungen werden ergänzt, ein weiterer Rollout durchgeführt, Infrastrukturkomponenten erneuert oder ausgetauscht und vieles mehr. Diese Veränderungen, auch gern als Changes bezeichnet, gehören zu einem Ongoing Application Management Lifecycle Process, der SAP-Bestandskunden

begleitet. Er hängt natürlich von der jeweils festgelegten SAP Roadmap ab, aber selbstverständlich auch von den Geschäftserfordernissen oder -verbesserungen.

Der Hana-Einsatz – sei es als neue leistungsfähigere Datenbank, sei es im BI-/BW-Umfeld oder in Verbindung mit der Business Suite – bedeutet eine Veränderung für SAP-Systemlandschaften. Man kann es drehen und wenden, wie man will: Für Bestandskunden bedeutet SAP Hana die Verwendung einer neuen oder anderen Technologie. Und die Kernfrage, die sich jeder Kunde stellt, lautet: „Was passiert bei der Hana-Nutzung

in meiner SAP-Systemlandschaft wo und wie genau?“

Schutzschirm für Hana-Nutzung

Die Antwort auf diese zentrale Frage ist simpel und heißt: Man muss es testen! Dabei liegt es auf der Hand, dass jeder Kunde für sich seinen individuellen Hana-Einsatz in seiner spezifischen SAP-Umgebung zu testen hat. Nur so geht man auf Nummer sicher und weiß letztendlich, an welchen Stellschrauben gedreht werden muss – um die Ziele zu erreichen oder Verbesserungen zu erzielen, die man mit der Hana-Nutzung im eigenen Unternehmen oder



Firmenverbund verbindet. Bedarfsgerecht decken die HP-Softwarelösungen für das Testing Quality Center, Loadrunner, Quick Test Professional sowie Service Test diesen Sachverhalt beziehungsweise diese Problemstellung ab. Und zwar in technischer Hinsicht (bis hin zu Schnittstellentests), in funktionaler Hinsicht (bis hin zu End-to-End-Tests) und bezüglich Performanceaspekten (Lasttests). Wenn man so will, stellen die drei Lösungen zusammengenommen eine Art Schutzschirm für die Hana-Nutzung dar. Mit ihnen ist es möglich, sowohl vor einer Produktivnutzung als auch im laufenden Betrieb Implikationen, die sich beim Hana-Einsatz für eine SAP-Gesamtsystemlandschaft ergeben können – lückenlos transparent zu machen – eben aufzuzeigen, welche Elemente oder Komponenten wie in welchen Situationen bis ins Detail reagieren. Mehrere Tausend Kunden weltweit setzen die genannten HP-Lösungen bislang für das End-to-End-Quality-Management im SAP- und Non-SAP-Bereich ein. Für sie stellen Quality Center, Loadrunner, Quick Test Professional und Service

Test an und für sich nichts Neues dar. Neu ist auch für sie: die Nutzung in Verbindung mit Hana. Alle Produkte bietet auch SAP (als Reseller) an.

Einfaches Quality Management

Vom Funktionsprinzip her wird von Quality Center, Loadrunner und Service Test über Konnektoren auf die zu testenden Zielapplikation oder auf SAP-Infrastrukturkomponenten in einer weitläufigen IT-Umgebung mit mehreren Hana-Instanzen zugegriffen. Die eher technischen Tests (Schnittstellentests) werden mit Service Test realisiert; End-to-End-Funktionstests (Tests, ob und wie Abfragen, denen unterschiedliche Quellsysteme zugrunde liegen, bei Nutzung von Hana funktionieren) werden mit Quick Test Professional durchgeführt. Performancetests hingegen werden mittels Loadrunner umgesetzt, wobei die Ergebnisse wieder in das zentrale (systemführende) Quality Center übertragen werden und dadurch sichtbar sind. Etwa bei BW- oder ERP-Lasttests, bei

zahlreichen parallelen Benutzern, die gleichzeitig Abfragen starten, oder bei Stresstests einer an und für sich nicht realistischen hohen Userzahl, die Business-Suite-Lösungen wie ERP (speziell SD) gleichzeitig beanspruchen. Die Softwarelösungen von HP für das Hana-Testing als einfach nutzbares End-to-End-Quality-Management-System werden in aller Regel in Backendnähe, eben im Rechenzentrum, installiert. Der Zugriff auf die Softwarelösungen oder das Monitoring erfolgt in der Regel Web-Frontend, unabhängig vom Standort des Rechenzentrums.

Proaktives Reagieren

Bei den bisherigen Hana-Use-Cases hat sich Folgendes gezeigt: SAP Hana ist in der Lage, signifikante Verbesserungen unterschiedlicher Art beim SAP-Einsatz zu erzielen. Um die vollen Möglichkeiten oder das immense Potenzial von Hana in einer SAP-Systemumgebung auszuschöpfen, sind allerdings gewisse Implikationen zu identifizieren und zielgenaue Einstellungen und anschließend Veränderungen oder Optimierungen vorzunehmen. Etwa eine Query-Optimierung bei BW on Hana oder beispielsweise eine Schnittstellenoptimierung bei Business Suite on Hana, vor allem, wenn Fremdsysteme in eine SAP-Landschaft mit Hana-Verwendung eingebunden sind (und bei welcher SAP-Umgebung ist das nicht der Fall?). Die Identifizierungen oder das Aufspüren möglicher Implikationen stellen die genannten Softwarelösungen von HP sicher, vor einer Hana-Implementierung, aber auch bei einem 7x24-Business-Suite-on-Hana-Betrieb. Gewährleistet kann darüber hinaus werden, dass keine falschen Problemzuordnungen (Stichwort: Fingerprinting) stattfinden.



© Hudyma Natalia, Shutterstock.com

HPs Technical Services helfen Kunden beim Umstieg auf Hana mit Rat und Tat

Stunde der Migrateure

Bereits nun schon mehrere Dutzend Mal haben erfahrene Migrateure von HPs Technical Services (TS) den Wechsel auf BW on Hana durchgeführt. Für sie mittlerweile Routineprojekte.

Das folgende Programm läuft: `rs_bw_post_migration`. Was den meisten etwas kryptisch anmuten mag, bedeutet für einen verantwortlichen Migrateur, der im Kundenauftrag einen BW-on-Hana-Umstieg durchführt, faktisch immer den letzten größeren Arbeitsschritt. Danach sind nur noch kleinere Standard-

einstellungen zu erledigen. Und der SAP-Kunde kann NetWeaver Business Warehouse (BW) on Hana verwenden und seine anvisierten Verbesserungen mit der In-memory-Technologie von SAP realisieren. Das Migrationsprojekt ist damit erfolgreich zu Ende gebracht und abgeschlossen. Nun schon mehrere Dutzend Mal haben erfahrene

Migrateure von der Division HP Technical Services eine Migration von SAP BW unter der Verwendung einer relationalen Datenbank hin zur spaltenorientierten In-memory-DB Hana on BW durchgeführt. Im Einsatz dabei: HP AppSysteme. Und man kann sagen: Dieser Umstieg ist für HP schon zur Routine geworden.

An und für sich DB-Migration

Vom Prinzip her handelt es sich bei einer derartigen Migration schlicht um eine Datenbankmigration, der Umzug einer SAP-Datenbank (DB) auf eine andere. Vor Hana vielfach von HP TS bei relationalen Datenbank durchgeführt, neuerdings bei den relationalen DBs auch in Richtung SAP Sybase ASE. Und dennoch sind bei jeder BW-on-Hana-Migration gewisse Besonderheiten zu berücksichtigen. Auch, weil keine Migration der anderen bis aufs i-Tüpfelchen gleicht. Bei jeder BW-on-Hana-Migration sind individuelle, jeweils andere Kundenbegebenheiten zu berücksichtigen. Etwa die Einbindung einer Hana-In-memory-Appliance in eine existierende SAP-Infrastrukturlandschaft oder in ein SAP-Betriebskonzept. Auch handelt es sich bei einer BW-on-Hana-Migration praktisch nie nur um eine reine 1:1-Migration gemäß der Verlaufsform: neues System installieren, Daten vom alten System entladen und das neue mit den Daten oder Datensätzen beladen. Stets sind vor einer BW-on-Hana-Migration gewisse Vorbereitungen, Änderungen oder Optimierungen durchzuführen. Das kann anwendungsseitig die Infocubes betreffen oder existierende DB-Spezifika, etwa eingebaute Stored Procedures. Was aber allesamt für einen erfahrenen Migrateur alles andere als ein Hexenwerk darstellt.

Bewährtes HP-Vorgehen

Wie sieht nun ein probates Vorgehen bei einer BW-on-Hana-Migration aus? Welche Kernprojektphasen sind dabei abzuarbeiten? Was sind die Kernpunkte? HP wendet dabei eine vielfach in der Praxis bewährte Vorgehensweise an, die sich in mehrere Arbeitsschritte gliedert. Wobei die Inhalte bei jedem einzelnen Arbeitsschritt an den individuellen Kundenbegebenheiten oder den spezifischen Kundenanforderungen ausgerichtet werden. Zuerst wird mit dem Kunden, der sich für den BW-on-Hana-Einsatz zusammen mit HP entschieden hat, ein Assessment inklusive Analysen durchgeführt. Dieser Part dient vor allem als Basis für den nachgelagerten auszuarbeitenden Migrationsprojektplan, aber auch für die späteren faktischen Migrationsprojektvorbereitungen. Wichtig hier ist, dass alle, die mit der Hana-Installation, dem technischen Betrieb und der Anwendungsnutzung von BW-on-Hana zu tun haben, in das Migrationsprojekt eingebunden sind. Zudem: dass alle Informationen über den jetzigen und künftigen BW-Einsatz gesammelt und nach Themen gebündelt werden. Dazu zählen auch Daten und Fakten über die BW-DB-Größe heute und die zu erwartende. Erst wenn alle Punkte arrondiert wurden, ist man in der Lage, einen detaillierten individuellen

Migrationsprojektplan samt zeitlicher Aufgabenbearbeitung und Aufgabenverteilung festzulegen. Außerdem kann dann das künftig zu verwendende HP AppSystem aus dem HP-AppSystem-Portfolio auf der Basis eines Sizings bestimmt werden.

Clearing unterfüttert Migrationsprojekterfolg

Ein Kernpunkt jeder BW-on-Hana-Migration entsprechend des aufgestellten Projektplans ist die Vorbereitungsphase für die eigentliche Migration. Dieser Migrationsschritt kann länger oder weniger lange dauern, abhängig eben von den existierenden Kundenbegebenheiten. Generell kann man sagen: Je besser und schlanker die Daten oder Datensätze einer zu migrierenden BW-DB vor einer Migration aufbereitet sind, desto schneller und reibungsfreier geht eine BW-on-Hana-Migration vonstatten. Ein Clearing hier und eine Optimierung dort unterstützen den Migrationsprojekterfolg oder forcieren ihn. Dementsprechend kann eine BW-on-Hana-Migration fünf Wochen in Anspruch nehmen oder auch fünf Monate. Geht es bei den Vorbereitungen beispielsweise um anwendungsseitige BW-Themen (Stichwort:

Infocube-Optimierung), bindet HP Technical Services IM&A (Information Management & Analytics) der HP-Division Enterprise Services (ES) ein. Zur Vorbereitungsphase zählt selbstverständlich auch die schnelle Installation eines oder mehrerer HP AppSysteme. HP setzt dabei seinen von SAP ausgezeichneten Fast Start Service ein, der es den Kunden ermöglicht, innerhalb kürzester Zeit Hana erfolgreich einzusetzen – egal mit welchem Zielszenario.

Sind alle Vorbereitungen durchgeführt und abgeschlossen, geht es an eine Test-Migration. Wie bei relationalen Datenbanken auch wird für den Datenimport und -export das SAP-Tool R3load verwendet, das bislang nun schon tausendfach bei DB-Migrationen eingesetzt wurde. SAP hat übrigens R3load über die Zeit hinweg kontinuierlich weiterentwickelt. Damit können mehrere TB an Daten einer Datenbank an einem Wochenende entladen und auf eine neue übertragen werden. Nach der Test-Migration finden unter Umständen neuerliche Optimierungen statt, bis alles wie gewünscht läuft – und bis dann jeweils vom Migrateur oder von einem Kundenvertreter der Report gestartet wird: `rs_bw_post_migration`.





HP gründet Converged Systems Group

HP Converged Systems wird die Entwicklung der nächsten Generation einer Converged Infrastructure vorantreiben. Man will HP-Ressourcen bündeln, die Infrastrukturlösungen speziell für Social-Media-, Cloud-, Mobile- und Big-Data-Anwendungen entwickeln. Die neue Geschäftseinheit wird das Angebot an konvergenten, anwendungsspezifisch konfigurierten Appliances erweitern. Diese Systeme verbinden Infrastruktur, Anwendungen und IT-Werkzeuge in einem einzigen System. Dazu gehören Appliances für Apache Hadoop, HP Vertica, SAP Hana und HP CloudSystem. Die neue Geschäftseinheit wird von Tom Joyce geleitet. Joyce war zuvor Vice President für Marketing, Strategie und Operations des Storage-Geschäfts von

HP. „HP bleibt ein führender Gestalter der Rechenzentrums-Evolution. Wir erhöhen die Geschwindigkeit, mit der wir für unsere Kunden Innovationen entwickeln“, sagt Dave Donatelli, Executive Vice President und General Manager, HP Enterprise Group. „HP hat als Erstes das Konzept der Converged Infrastructure eingeführt, das heute auch von allen anderen maßgeblichen Technologieunternehmen umgesetzt wird. Die organisatorische Umstellung, die wir heute bekannt geben, ist der nächste logische Schritt auf unserem Weg. Wir beschleunigen die Entwicklung und Bereitstellung marktverändernder Converged-Systems-Technologie.“ HP gab zudem bekannt, seine zwei Server-Geschäftsbereiche zusammenführen zu wollen, um so die Transformation des Server-Geschäfts

noch schneller voranzutreiben als bisher und um noch stärker profitabel zu wachsen. Die Server-Sparte wird zukünftig von Mark Potter geleitet. Derzeit führt Potter noch den Geschäftsbereich Industry Standard Servers (ISS). Die Geschäftseinheit HP Servers entsteht durch die Zusammenlegung der Einheiten Business Critical Systems (BCS) und ISS. Die neue Einheit wird HPs Geschäftsbericht 2012 zufolge gut 14 Milliarden US-Dollar Umsatz erwirtschaften. Zum Geschäft der neuen Einheit wird HPs neuer Server Moonshot gehören, die ProLiant Server, die Blade-Infrastruktur BladeSystem und HPs Angebot für geschäftskritische Serveranwendungen, die Integrity Plattform.

www.hp.com

Data Warehouse Appliance für SQL Server 2012

HP stellte eine neue Data-Warehouse-Appliance vor, die schnellen Einblick in Daten jeder Größenordnung erlaubt. AppSystem für Microsoft SQL Server (Version: 2012 Parallel Data Warehouse) verarbeitet Abfragen bis zu hundertmal und Scans bis zu 30 Prozent schneller als herkömmliche Data Warehouses. Die vorkonfigurierte Appliance bietet eine jederzeit verfügbare Umgebung, mit der sich Entscheidungs- und Geschäftsprozesse auf verschiedenen Ebenen und für verschiedene Nutzer integrieren lassen. Sie hilft Unternehmen dabei, komplexe Datenanalysen durchzuführen und die Grundlage für fundierte Geschäftsentscheidungen zu schaffen. Das AppSystem bietet nicht nur eine garantierte Verfügbarkeit von 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche, sondern lässt sich auch so skalieren, dass es Mission-critical-Anforderungen gerecht wird. Der modulare Aufbau des Systems, seine Engine für hochgradig parallele Verarbeitung und seine Shared-Nothing-Architektur machen ein lineares Scale-Out für Datenmengen von wenigen Terabyte bis zu sechs Petabytes möglich. „Unternehmen und Behörden erkennen zunehmend den Vorteil einer einheitlichen Infrastruktur für Informationsverwaltung. Wenn sie verschiedene neue Informationstypen und -Quellen integrieren, können sie höhere Einnahmen erzielen, Kosten einsparen und neue Geschäftsmodelle entwickeln“,

sagte Albrecht Munz, Director Business Critical Systems Germany. „HP AppSystem for Parallel Data Warehouse hilft dabei, Abteilungssilos abzubauen und Data Warehouses aufzubauen: Die Appliance fasst große Datenmengen zusammen und transformiert sie. So lassen sich Erkenntnisse für die Entscheidungsfindung gewinnen, mit denen Unternehmen ihre Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit steigern können.“ Die Appliance für Microsoft-Software ist vorkonfiguriert und vorgetestet, sodass sie sich schnell und einfach in Betrieb nehmen lässt. Das System baut auf bekannten Industrie-Standards auf: Neben den aktuellsten HP-ProLiant-Servern vom Typ DL360 Gen8 kommen hocheffiziente HP MSA P2000 Speicher-Array-Lösungen zum Einsatz. Diese machen die Appliance besonders preiswert: Das AppSystem erreicht, nach Angaben von HP, den derzeit niedrigsten Preis pro Terabyte unter allen vergleichbaren Systemen am Markt. Zudem reduziert die kleine Grundfläche des Systems dessen Bedarf an Stellplatz, Heizung und Kühlung. HP und Microsoft haben eine Vereinbarung abgeschlossen, unter der Support-Leistungen gemeinsam und von einem einzigen Ansprechpartner erbracht werden. Das reduziert die Risiken für Anwender, maximiert die Betriebszeit ihrer Systeme und verbessert so ihre Leistungsfähigkeit.

www.hp.com

Hana Live für das operationale BI

Eine Lösung namens SAP Hana Live, die speziell das Thema operationales Business Intelligence (BI) adressiert, ist seit Dezember 2012 verfügbar. Dabei handelt es sich um eine Lösung auf Hana-Basis, die Tabellen einer Business-Suite-Datenbank (wie etwa ERP-Tabellen) nutzt und auf der Grundlage von bereitgestellten virtuellen Datenmodellen unterschiedlichste Reports/Analyseergebnisse erzeugt. Auch ist es möglich, eigene Datenmodelle in Hana Live zu hinterlegen. Die Lösung kann zusammen mit der Business Suite on Hana zum Einsatz kommen. Der Clou allerdings: Auch Business-Suite-Bestandskunden, die eine relationale Datenbank verwenden, können Hana Live inklusive der erforderlichen Appliance sozusagen hinzuschalten (Side-by-Side-Lösung). Letzteres ist sicherlich nicht nur für Großfirmen, sondern auch für die vielen SAP-All-in-One-Kunden im Mittelstand eine interessante BI-Anwendung. SAP-Bestandskunden können bei der Implementierung und dem Betrieb von Hana Live auf HP zurückgreifen.

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



Universität Mannheim schult Nachwuchs an der Schnittstelle Banking und IT

Bankenwelt der Zukunft

Mit dem SAP Banking Curriculum hat die Universität Mannheim mit b2tec ein Lehrkonzept entwickelt. Ziel ist es, den studentischen Nachwuchs für das Retailbanking der Zukunft fit zu machen. E-3 sprach darüber mit dem Mannheimer Professor Alexander Mädche und Stefan Schmidt, einem der Gründer von b2tec.

E-3: Mit welchen zentralen Herausforderungen sind die klassischen Konsumbanken konfrontiert?

Prof. Alexander Mädche: Im Privatkundengeschäft der Finanzinstitute vollzieht sich derzeit ein kompletter Wandel, der einen massiven Wettbewerbs- und Innovationsdruck verursacht. Früher blieben die meisten Kunden ihrer Bank ein Leben lang treu. Die Berater konnten sicher sein, dass ein Kunde bei ihnen in der Filiale erscheint, wenn er Zahlungen auf seinem Girokonto veranlassen oder einen Kredit aufnehmen wollte. Dies hat sich durch neue Kanäle wie Online und Mobile Banking schlagartig geändert. Die Kunden haben keine persönlichen Bindungen zu ihren Bankberatern mehr



© Andress, Shutterstock.com

und sind schneller bereit zu wechseln, wenn ein anderer Anbieter bessere Konditionen bietet. Dazu gehört neben preislichen Vorteilen auch der Wunsch, dass meine Bank über die innovativen digitalen Kanäle mit maßgeschneiderten Angeboten auf mich zukommt, wenn ich ein konkretes Bedürfnis habe. Verschärft wird diese Situation dadurch, dass sich die Kreditinstitute auf steigende regulatorische Anforderungen infolge der Bankenkrise einstellen müssen.

E-3: Sind die Banken für diese Anforderungen überhaupt gerüstet?

Stefan Schmidt: Unsere mehr als zehnjährige Erfahrung als Beratungs- und Softwareunternehmen für SAP-Lösungen im Kernbankengeschäft zeigt, dass viele Finanzinstitute noch äußerst heterogene Systemlandschaften im Einsatz haben. Diese sind zu schwerfällig, um sich dynamisch auf die geänderten Kundenbedürfnisse einstellen zu können. Nebeneinander werden Standardsysteme wie SAP-Lösungen, Eigenentwicklungen, Legacy-Systeme und Spezialsoftware genutzt. Unter diesem IT-Wildwuchs leidet natürlich die Prozessqualität, denn eine nahtlose Unterstützung der operativen und analytischen Aufgaben ist nur mit integrierten Systemen möglich. Hinzu kommt, dass Betrieb und Wartung dieser Systemumgebungen enorm aufwändig sind. Auffällig ist auch, dass es vielen Banken an qualifiziertem IT-Personal

mangelt, um die notwendigen Innovationen konsequent voranzutreiben. So sind die vorhandenen, oft schlecht ausgebildeten Mitarbeiter vollauf mit der Pflege der komplexen Altsysteme beschäftigt. Gerade nach der Bankenkrise aber müssten die Institute auf leistungsfähige, standardisierte IT-Plattformen setzen, um neue Produkte auf den Markt zu bringen, mit denen sie dauerhaft im Wettbewerb bestehen können.

E-3: Bieten Sie deshalb das SAP Banking Curriculum an?

Mädche: Genau. Mit diesem Lehrkonzept möchten wir unseren Studenten der Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsinformatik die Möglichkeit geben, sich auf die aktuellen Anforderungen im Retailbanking einzustellen. Das betrifft sowohl betriebswirtschaftliche Aspekte wie die Entwicklung innovativer Produkte und Dienstleistungen im Retailbanking als auch deren Abbildung in einer State-of-the-Art-Technologie wie SAP.

Schmidt: Es geht darum, dem Mangel an SAP-Beratern in der Bankenindustrie aus einer globalen Sicht zu begegnen. So stellen wir als international tätiges Unternehmen gerade in den BRIC-Staaten eine wachsende Nachfrage nach SAP-Experten fest, während in der DACH-Region vor allem die Überalterung der Mitarbeiter, die sich mit SAP-Systemen auskennen, Kopfzerbrechen bereitet. Dort ist in



Professor Alexander Mädche ist Universitätsprofessor und Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik IV an der Fakultät für Betriebswirtschaftslehre sowie geschäftsführender Direktor des Instituts für Enterprise Systems (InES) an der Universität Mannheim. Seine Forschungsschwerpunkte sind die Entwicklung von Standardsoftware und die wertschöpfende Nutzung betrieblicher Informationssysteme in Unternehmen.

vielen Unternehmen zwar SAP-Bankensoftware bereits im Einsatz, aber es fehlt an den notwendigen Ressourcen, um mit den Weiterentwicklungen in diesem Bereich Schritt zu halten und sich auf neue Versionen und Funktionen einzustellen.

E-3: Warum akzentuiert Ihr Kurs ausschließlich SAP-Bankenlösungen?

Schmidt: SAP ist ein weltweit führender Anbieter in diesem Bereich und wird bei vielen Großkunden bereits genutzt. Da die aktuelle Version 8.0 der SAP-Lösung für das Kernbankengeschäft sämtliche operationalen und analytischen Bankprozesse abdeckt, werden sowohl die neuesten Compliance-Anforderungen als auch Fusionen und Übernahmen sowie Risikoanalysen durchgängig unterstützt.

Mädche: SAP bietet die Möglichkeit, standardisierte Plattformen in der Bankenbranche umzusetzen – ein Konzept, das sich in der industriellen Fertigung längst bewährt hat. Nehmen Sie beispielsweise die Automobilindustrie, die standardisierte Plattformen zur Reduktion der Komplexität und Steigerung der Effizienz in der Automobilentwicklung nutzt. Fast noch wichtiger aber ist, dass eine Bank ohne standardisierte Plattformen in Zukunft nicht flexibel genug ist, um laufend auf neue Marktanforderungen reagieren zu können. Standardisierung ist eine wesentliche Voraussetzung, um innovative Bankenprodukte schnell erzeugen und auf unterschiedlichen Wegen an den Kunden bringen zu können – ob es um herkömmliche Filial- oder innovative Online- und mobile Kanäle geht. Viele Banken sind derzeit zu einer solchen Flexibilität nicht in der Lage, weil ihre einzelnen Kommunikationskanäle nicht integriert, sondern in Silos organisiert sind.

E-3: Wie ist das SAP Banking Curriculum konkret aufgebaut?

Mädche: Ich selbst bin Lehrstuhlinhaber an der Fakultät für Betriebswirtschaftslehre und leite das interdisziplinäre Institut für Enterprise Systems (Anm. d. Red.: InES) an der Universität Mannheim, das die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft fördert. Da wir am InES überzeugt sind, dass an der Schnittstelle zwischen Banken und IT noch viel Potenzial existiert, haben wir dieses Curriculum gemeinsam mit b2tec in Zusammenarbeit mit dem SAP University Alliances Programm und dem University Competence Center an der TU München auf den Weg gebracht. Im Rahmen des Kurses „Banking Enterprise Systems“, in den das SAP Banking Curriculum eingebettet ist, vermitteln wir theoretische und praktische Kenntnisse im Retailbanking.

E-3: Was genau bedeutet das für die Studenten?

Mädche: Bei diesem Kurs lernen die Studenten grundlegende Begriffe und Prozesse im Retailbanking kennen und werden mit den beiden Perspektiven der Standardisierung und Flexibilisierung vertraut gemacht. b2tec steuert das Know-how bei, wie auf Basis von SAP-Lösungen eine standardisierte Plattform realisiert werden kann. Mit diesem Unternehmen haben wir einen Dienstleister und engen SAP Services Partner zur Seite, der die Banken seit vielen Jahren erfolgreich berät, wie sie die SAP-Bankenlösungen als Plattform zur Standardisierung optimal zum Laufen bringen. Im Rahmen sogenannter Design Thinking Innovation Cases lernen die Teilnehmer, neue Bankenprodukte auf Basis der Standardplattform zu entwickeln, und lernen so die Potenziale der Flexibilisierung kennen.

Schmidt: Wir geben unsere Praxiserfahrungen an die Teilnehmer des Curriculums weiter. Wir haben dafür die entsprechenden Schulungsunterlagen von SAP auf die Anforderungen des Kurses an der Universität Mannheim zugeschnitten. Dazu gehört eine Einführung in die Modulwelt von Services rund um die SAP-Lösungen für das Kernbankengeschäft, in Architekturkonzepte wie die Serviceorientierte Architektur (SOA) und in die Anbindung weiterer Funktionen, zum Beispiel zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs oder zur Erstellung von Jahresendbescheinigungen für das Finanzamt. Danach üben wir mit den Studenten am SAP-System den ersten Umgang mit den SAP-Referenzprozessen. Dazu greifen die Teilnehmer auf ein System zu, das am University Competence Center an der Technischen Universität München betrieben und gewartet wird. Sie lernen dabei unter anderem, wie sie Bankenprodukte anlegen und entwickeln und Zahlungsverkehrsthemen abwickeln können.

E-3: Wie stark ist die Resonanz auf das SAP Banking Curriculum unter den Studenten?

Mädche: Am Pilotkurs, der von März bis Juni dieses Jahres stattfand, nahmen rund 40 junge Personen aus den Masterstudiengängen Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsinformatik teil – dies ist eine hervorragende Quote! Dabei kamen die Teilnehmer zu je einem Drittel aus Lateinamerika, Asien und Europa. Abgeschlossen wurde das Curriculum mit einer schriftlichen Prüfung und den Innovation Cases. Die vielen kreativen Entwürfe, die wir erhalten haben, zeigen, dass wir mit dem Curriculum den Nerv der Zeit getroffen haben, weil viele Finanzinstitute noch in ihren alten Prozess- und Systemwelten gefangen sind.

E-3: Wie geht es nach Abschluss des Pilotkurses mit dem Lehrkonzept weiter?

Mädche: Die Universität Mannheim wird das SAP Banking Curriculum im Frühjahrssemester 2014 wieder anbieten. Dabei sollen verstärkt auch Anbierttechnologien eingebunden werden.

Schmidt: Mit SAP ist vereinbart, dass wir die Kursunterlagen dem SAP University Alliances Programm zur Verfügung stellen, mit dem die SAP Lehrenden und Studenten international Zugang zu den neuesten SAP-Technologien ermöglicht. Weltweit profitieren derzeit mehr als 1300 Hochschulen und Schulen mit insgesamt 270.000 Studenten von diesem Programm. Sie können das SAP Banking Curriculum als Rahmenwerk nutzen, um ihren Nachwuchs für die Herausforderungen im Retailbanking zu schulen.

Mädche: Wir würden uns sehr freuen, wenn auch andere Universitäten auf dieses Thema aufspringen. Denn mit der Idee, das Thema SAP-Lösungen im Kernbankengeschäft in ein solches Curriculum einzubetten, leisten wir mit b2tec absolute Pionierarbeit. Bislang gibt es nämlich kein universitäres Lehrkonzept, das sich sowohl mit betriebswirtschaftlichen Aspekten als auch mit deren technologischer Umsetzung auf Basis einer standardisierten IT-Plattform beschäftigt.

E-3: Herr Professor Mädche, Herr Schmidt, wir danken Ihnen für dieses Gespräch!

ines.uni-mannheim.de
www.b2tec.com



Stefan Schmidt ist einer der Firmengründer von b2tec und als Visionary Entrepreneur seit 15 Jahren in SAP-Banking-Projekten tätig. Aktuell unterstützt er die Core-Banking-Integration zweier Großbanken. Mit seinen innovativen Ideen fördert er die Karriere der jungen Mitarbeiter bei b2tec.



Forrester Research: OpenText führender Anbieter von Smart Process Applications

Marktführer



© ollyy, Shutterstock.com

Forrester Research stuft in seiner aktuellen Studie „The Forrester Wave: Smart Process Applications, Q2 2013“ OpenText als einen der zwölf wichtigsten Anbieter von Smart Process Apps ein. Die funktionalen Kernbereiche dieser Art von Anwendungen lauten: Business Process Management (BPM), Content Management, Dokumentenerfassung und -versand, Collaboration sowie Analyse und Reporting. Im Rahmen der Studie untersuchte Forrester zwölf Anbieter hinsichtlich ihrer Fähigkeit, diese Palette an Technologien abzudecken, und bewertete ihre Strategie, die komplexen, dynamischen und personenzentrierten Prozesse, die in den meisten Unternehmen an der Tagesordnung sind, zu automatisieren. „Smart Process Applications stellen eine neue und sich entwickelnde Kategorie von Anwendungen dar. Diese sollen CIOs und ihre Unternehmen dabei unterstützen, die Effektivität von personenzentrierten Geschäftsaktivitäten zu verbessern“, stellt Andrew Bartels, Vice President, Principal Analyst bei Forrester Research, in der Studie fest. Er verweist auf die hohen Wachstumsvorhersagen für diesen Markt in seinem Erstbericht zu Smart Process Applications: „Softwaresuites für Business Process Management – die unserer Ansicht nach in Smart Process Platforms umbenannt werden – werden zwischen 2012 und 2015 ein stabileres Wachstum von ungefähr 15 Prozent verzeichnen.“ Aufgrund der Bewertungen seines aktuellen Angebots, der Strategie sowie der Marktpräsenz wurde OpenText als ein führender Anbieter eingestuft. Das Unternehmen erhielt Spitzenwerte in den Kategorien „Standardlösungen für den branchenübergreifenden Einsatz“

und „geplante Weiterentwicklungen“. „Unsere Positionierung im Forrester-Bericht 2013 belegt einmal mehr unsere EIM-Marktführerschaft und den Nutzen, den wir unseren Kunden in hohem Maße bringen“, so Kevin Cochrane, Chief Marketing Officer bei OpenText. „Unser Ansatz, die Entwicklung von Smart Process Applications anzuführen, hat zu einer Lösung geführt, die mit der Innovationsgeschwindigkeit, die Unternehmen und ihre Kunden heute erwarten, Schritt hält. Durch die Erweiterung unserer Plattform und tief gehende, produktübergreifende Integrationen statten wir unsere Kunden mit den leistungsstärksten EIM-Lösungen am Markt für besser vernetzte und produktivere Mitarbeiter aus.“

Forrester stuft OpenText auch in anderen aktuellen Wave-Berichten bei den führenden Anbietern ein. Dazu zählen die Studien über Digital Asset Management (DAM), Multichannel Capture, Web Content Management (WCM) und Enterprise Content Management (ECM). Damit können Unternehmen ihre Informationen managen und nutzen, um Innovationen voranzutreiben, Wettbewerbsvorteile zu erzielen, Geschäftsprozesse zu beschleunigen und bessere Geschäftsentscheidungen zu treffen, ohne dabei Abstriche in Sachen Information Governance oder Sicherheit zu machen.

www.opentext.com

OpenText kauft Resonate Knowledge Technologies



Mark J. Barrenechea, OpenText-CEO, begrüßt die neuen Mitarbeiter und Kunden von Resonate KT bei OpenText.

OpenText hat Resonate Knowledge Technologies gekauft, einen Softwareanbieter für die Visualisierung unstrukturierter Daten. Außerdem erstellt Resonate KT Anwenderoberflächen für das Enterprise Content Management (ECM) und entwickelte die Lösung xECM für SAP. Zudem gehört eine leistungsstarke Reportingengine zum Angebot. Zu den Schlüsselprodukten zählen Web-Reports, WebReports Extensions for Workflow, ActiveView und ActiveView Mobile. Die Produkte werden auch weiterhin Teil des Angebots an Erweiterungen für OpenText ECM und OpenText xECM für SAP sein. „Mit der Software von Resonate KT sind OpenText-Kunden in der Lage, Informationen auf einfache Art und Weise zu visualisieren und die Anwenderakzeptanz deutlich zu steigern“, so Mark J. Barrenechea, CEO von OpenText. „Die Produkte von Resonate KT sind tief mit OpenText Content Server integriert, woraus die Kunden großen Nutzen ziehen können.“

Erster integrierter SAP-Bericht bekräftigt Bekenntnis zu nachhaltiger Wertschöpfung

Ganzheitlich nachhaltig

Der erste integrierte Bericht der SAP führt den bisherigen Geschäftsbericht und den Nachhaltigkeitsbericht zusammen. Damit stellt das Unternehmen dar, wie die Geschäftsergebnisse auf finanzieller und nicht finanzieller Ebene zusammenhängen.

Durch die derzeit vorherrschenden globalen wirtschaftlichen, technologischen, gesellschaftlichen und ökologischen Veränderungen versuchen Unternehmen, ein besseres Verständnis davon zu gewinnen, wie sich diese Veränderungen kurz- und langfristig auf ihr Geschäft auswirken. So will auch die SAP mit ihren Produkten neue Wege für sich und ihre Kunden aufzeigen, wie Probleme bewältigt und Lösungen gestaltet werden können, die nicht nur die Effizienz steigern, sondern weitgehende Veränderungen ermöglichen. Der nun vorgestellte integrierte Bericht soll diese neue Auffassung von Wertschöpfung reflektieren und unterstützen. Ihre eigene Unternehmensleistung beurteilt die SAP anhand von vier Zielen, die finanzielle und nicht finanzielle Kennzahlen miteinander verknüpfen: Umsatzwachstum, Margenerhöhung, Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterengagement.

Ein Beispiel für die ganzheitliche Auffassung von Wertschöpfung ist eine Softwareanwendung zur Bildung von Fahrgemeinschaften, die die SAP intern für ihre Mitarbeiter entwickelt hat. Innerhalb von nur einem Jahr bildeten SAP-Mitarbeiter in Deutschland 22.500 Fahrgemeinschaften und vermieden damit mehr als 500.000 Fahrkilometer und 47 Tonnen an Treibhausgasemissionen. Zudem boten die Fahrgemeinschaften eine Gelegenheit, um Netzwerke unter den Mitarbeitern auf- und auszubauen (zusammengerechnet 1400 Tage). Nach Schätzungen der SAP belief sich der Nutzen der Lösung durch



Werner Brandt, CFO bei der SAP, glaubt an den ganzheitlichen Ansatz, der Unternehmen künftig zum Erfolg führen wird.

Einsparungen bei der Firmenflotte und den Reisekosten, durch Networking und die Senkung des Emissionsausstoßes im ersten Jahr auf 2,3 Millionen Euro. „Unser integriertes Konzept zeigt, dass sich Unternehmen verändern. Dementsprechend müssen sich auch die Informationen ändern, die zur Einschätzung der Leistung erforderlich sind“, sagte Werner Brandt, Finanzvorstand der SAP. „Geschäftsergebnisse und finanzieller Ausblick allein reichen heute nicht mehr aus, um zu beurteilen, wie wir den Herausforderungen der heutigen Zeit begegnen und Wert schaffen können. Unser zukünftiger Erfolg hängt von einem ganzheitlichen Ansatz ab, der uns und unseren Kunden hilft, uns in unserem gesellschaftlichen, ökologischen und wirtschaftlichen Umfeld erfolgreich zu bewegen.“ Paul Druckman, Chief Executive Officer des International Integrated Reporting Council, erklärt: „Der Mangel an Stabilität, den die Finanzkrise gezeigt hat, und der daraus resultierende Bedarf an nachhaltigeren Geschäftsverfahren haben zu einer Vertrauenskrise bei den Investoren geführt. Diese Entwicklungen zeigen, dass wir statt reiner Finanzzahlen

ein breiteres, umfassenderes Bild von der Leistung eines Unternehmens benötigen, das auch Strategie, Zukunftsaussichten, Corporate Governance und Wertschöpfung berücksichtigt. Als einer der führenden Teilnehmer an unserem Pilotprogramm hat die SAP große Fortschritte gemacht, diesen integrierten Denkansatz in der Entscheidungsfindung auf höchster Ebene zu verankern.“

www.sap.de



KOSTENLOS, ABER NICHT UMSONST.

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



Ausgewählte Sprecher der In-memory Computing Conference 2013:

Dr. Michael Missbach leitet das SAP Competence Center bei Cisco in Walldorf und ist Buchautor bei SAP-Press.

Analyst **Tobias Ortwein** leitet das globale SAP Service Research Program bei Pierre Audoin Consultants in München.

Dr. Alexander Zeier, Accenture, Buchautor: „In-Memory Data Management. Ein Wendepunkt für Unternehmensanwendungen“.

Podiumsdiskussion mit **Gerhard Oswald**, SAP-Vorstand, verantwortlich für Anwendungsentwicklung und End-to-End Services.

Experton-Vorstand und Analyst **Andreas Zilch** ist u. a. zuständig für ICT und strategische IT-Entwicklung.



Platin-Sponsor



Silber-Sponsoren



Content-Partner/Analysten



Gold-Sponsoren

Bronze-Sponsoren

Medienpartner

IMCC 2013 FRANKFURT/M

Die unabhängige Konferenz zu Realtime Enterprise, Big Data und In-memory Computing mit Schwerpunkt SAP Hana.

Information, Kommunikation, Bildungsarbeit: Auf der IMCC treffen Sie SAP-Partner, Analysten, Early Adopters und SAP-Experten zu In-memory Computing mit der SAP-Plattform Hana. Die Konferenz richtet sich an die SAP-Community und zukünftige Hana-Anwender.

Es erwarten Sie interessante Vorträge und kritische Diskussionen zu allen betriebswirtschaftlichen, technischen und organisatorischen Aspekten. Ihr Engagement ist gefordert, jede Frage erlaubt!

*Jetzt anmelden auf www.in-memory.cc.
Teilnahmegebühr nur € 499,- exkl. USt.*



Paradigmenwechsel bei der Archivierung im SAP-Umfeld

Konzentration auf das Wesentliche

Wer SAP intensiv nutzt, erzeugt eine große Menge unterschiedlicher Daten. Sie gelangen, sofern kein Archivsystem im Einsatz ist, in die interne SAP-Datenbank. Deren Anwachsen führt irgendwann zu Performanceeinbußen des Systems. Spätestens zu diesem Zeitpunkt empfiehlt es sich, über das Thema Archivierung nachzudenken.

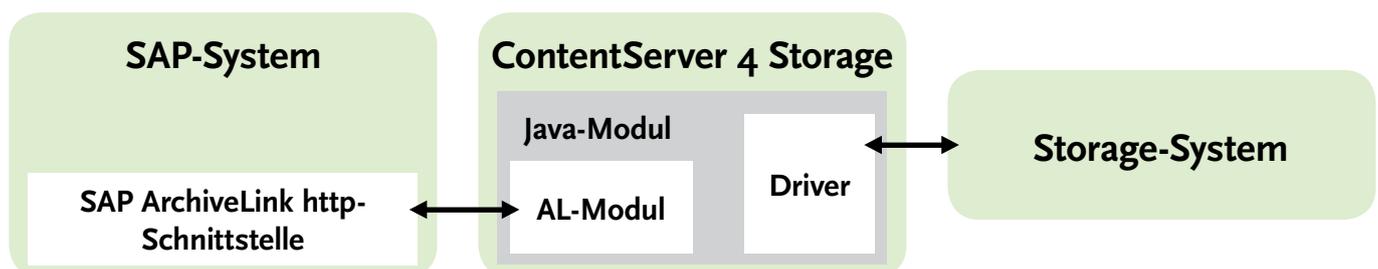
Von Bernhard Morell, KGS Software

Für SAP ist ein Archiv ausschließlich eine Datensenke im Sinne eines externen Datenspeichers. Der Zugriff auf ausgelagerte Daten und Dokumente findet über einen sogenannten Primärschlüssel statt, alle für eine Suche notwendigen Metadaten werden innerhalb von SAP als führendem System verwaltet. So besteht keine Notwendigkeit eines SAP-unabhängigen Dokumentenzugriffs. Vorteil dieser Philosophie: Ein Archivsystem braucht weder eine eigene Logik zur Metadatenverwaltung noch ein eigenes Berechtigungssystem. Klassische Archivsysteme (auch als DMS oder ECM bezeichnet) stellen sich gegenüber SAP hingegen als Black Box dar und vereinen alle notwendigen Komponenten zur Ablageverwaltung. Allerdings wesentlich umfänglicher, als SAP es benötigt, wurden sie schließlich über den SAP-Kontext hinaus für die Archivierung beliebiger prozessbezogener Dokumente konzipiert. Störend dabei sind vor allem die Frage des Zugriffs und die Metadatenverwaltung: Die meisten Funktionen sind ausschließlich über die Clientanwendung des Archivsystems verfügbar. Genau diese wird im SAP-Umfeld aber nicht benötigt, steht

doch dort mit dem ECL-Viewer ein in die SAP-GUI vollintegrierter Viewer bereits zur Verfügung. Um den vollen Archivumfang zu nutzen, ist es außerdem notwendig, dass das Archivsystem die für eine Recherche notwendigen Metadaten kennt und auch das Berechtigungssystem zum Einsatz kommt. Hier muss es zwangsläufig zu Konflikten mit SAP kommen, welches sowohl Metadatenverwaltung wie auch das Berechtigungsthema für sich beansprucht. Fazit: Klassische Archiv-, DMS- und ECM-Systeme lassen sich nur dann optimal nutzen, wenn die integrierte Metadatenverwaltung und Berechtigungslogik sowie der eigene Client genutzt werden.

Ein neuer, auf die SAP-Archivierungsanforderungen zugeschnittener Archivansatz ist also gefragt. Um ihn zu verstehen, hilft ein Blick auf die zurückliegenden Veränderungen bei Speichersystemen. Als die ersten Archivsysteme vor rund 20 Jahren auf den Markt kamen, gab es für die Langzeitmassendatenspeicherung nur Bänder. Diese erfüllten jedoch nicht die Anforderungen der Archive auf schnelle, einfache Zugriffe. So setzten Archivsysteme in

erster Linie auf optische und magnetooptische Speichermedien. Für diese Geräte gab es keine allgemeingültigen Treiber. Dies führte dazu, dass jedes Archivsystem seinen eigenen Treiber implementierte und auch bei der Ablage nicht auf Standards wie Filesysteme setzen konnte, sondern die Medien in eigenen Formaten und Ablagelogiken beschrieb. Auch für die Medienverwaltung und die Ansteuerung der Jukeboxen gab es keine Standards. Heute übernehmen moderne Speicher und hierarchische Speichersystemen (HSM) die Ansprache unterschiedlicher Medien und die Medienverwaltung, stellen standardisierte File-Systemschnittstellen bereit und ermöglichen Replikationsszenarien sowie Datenmigrationen. Mit ihrer Einführung wurden neue Archivarchitekturen und -ansätze möglich. Die neue Archivierungsphilosophie fußt darauf, dass jedes System nur das leistet, wofür es bestimmt wurde, und sich für alle übrigen Aufgaben der dafür optimierten Systeme bedient. Im Fall der SAP-Archivierung sind dies die Unterstützung der standardisierten Schnittstelle Archive-Link, die performante Verwaltung der zur Ablage und zum Zugriff notwendigen



Mit der Einführung von hierarchischen Speichersystemen wurden neue Archivarchitekturen und -ansätze möglich.

Metadaten und die optimierte Ansprache der für die Speicherung genutzten Speichersysteme. Kurz gesagt: Archivsysteme für SAP brauchen nur eine vereinfachte Architektur und können auf einen Großteil der üblichen Funktionen verzichten.

Aufgabenteilung verschiebt sich

Dies kommt einem Paradigmenwechsel bei der Archivierung gleich: Das System konzentriert sich nur noch auf die optimierte Verwaltung der technischen Metadaten (Archivdatum, Aufbewahrungszeit) und überlässt die fachlichen Metadaten wie Kundename, Kundennummer oder Rechnungsnummer dem SAP-System. Die Schnittstellen zu den Daten- und Dokumentenquellen, die eigentliche Speicherung und Medienverwaltung überträgt das Archiv dem hierfür optimierten HSM-System. Die Vorteile für den SAP-Anwender: Vorhandene Speichersysteme werden besser ausgenutzt, die Komplexität der Anwendungen sinkt und das Unternehmen spart Hardware, da schlankere Archive deutlich weniger Ressourcen

benötigen. Es verbessern sich außerdem die Zugriffsgeschwindigkeiten, da allein das Speichersystem optimiert werden muss und die Risiken bei Speicherung und Langzeitverfügbarkeit sinken: Speichersysteme können mehrere Kopien auf unterschiedlichen Medien gleichzeitig schreiben, beherrschen auch die vollautomatische Replikation der Daten und sie migrieren Daten automatisiert und transparent für die Anwendung auf neue Medien.

Der neue Ansatz lässt sich im Bereich der SAP-Archivierung gut umsetzen, denn dort existiert zum einen eine standardisierte Schnittstelle zur Daten- und Dokumentenquelle, des Weiteren sind die zum Archivierungsobjekt zu verwaltenden Metadaten minimal. Übertragbar ist das Konzept aber auch auf andere führende oder Legacy-Systeme. Viele internationale Konzerne sind bereits auf den neuen Ansatz umgeschwenkt und sparen mit ihm Kosten gegenüber ihren früheren monolithischen, klassischen Archivsystemen.

www.kgs-software.com



Bernhard Morell studierte Informatik und Logistik an der FH Köln und beschäftigt sich seit 1994 mit dem Thema Dokumentenverwaltung. Er leitete die COLD-Entwicklung bei SER, war Berater bei CSC und FME und ist seit 2006 bei KGS Software in den Bereichen Entwicklung, Beratung und Vertrieb tätig, zuletzt als Senior Berater SAP-Archivierung.

Geschäftsprozesse überwachen und optimieren mit dem Solution Manager

Von Best Practice zu Best Performance

Im Zuge eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses bemühen sich Unternehmen, aus ihren Best-Practice-Prozessen Best-Performance-Prozesse zu machen. Näher kommen sie diesem Ziel mit dem SAP Solution Manager. Denn dieser enthält ein Werkzeug für das Prozessmonitoring.

Von Justin Lee Weis, Mieschke Hofmann und Partner (MHP)

Bei den meisten SAP-Anwendern ist der Solution Manager als nützliche Software für das Application Management gesetzt. Mithilfe der versammelten Werkzeuge, Templates und Services wickeln sie sämtliche Störungen ab (Incident Management), setzen Änderungsanforderungen um (Change Request Management) oder führen Tests aus (Test Management). Meist war es das dann aber auch. Die zahlreichen weiteren Features, die der Solution Manager für das Management des gesamten Application Lifecycle bereithält, bleiben unberücksichtigt. Das liegt vor allem daran, dass sich bislang ausschließlich die IT-Abteilungen mit dem Tool befassen. Den Fachbereichen

ist der Solution Manager häufig unbekannt – aber gerade sie würden von den zusätzlichen Funktionen profitieren. So zum Beispiel vom Business Process Monitoring, mit dem sich die Geschäftsprozesse auf ihre Leistung hin überwachen lassen. Messgrößen sind KPIs wie die Prozessanzahl, die Prozessdurchlaufzeit oder die Prozesskosten. Dafür existieren in der SAP- und Non-SAP-Welt zwar verschiedene BI-Tools. Vorteilhaft ist der Einsatz des Solution Managers aber deshalb, weil sich damit die Prozesse über die unterschiedlichen Systeme und Lösungen hinweg zentral betrachten lassen: von SCM über CRM und ERP bis hin zu Non-SAP-Lösungen von Oracle, Peoplesoft oder Microsoft. Die auf diesem

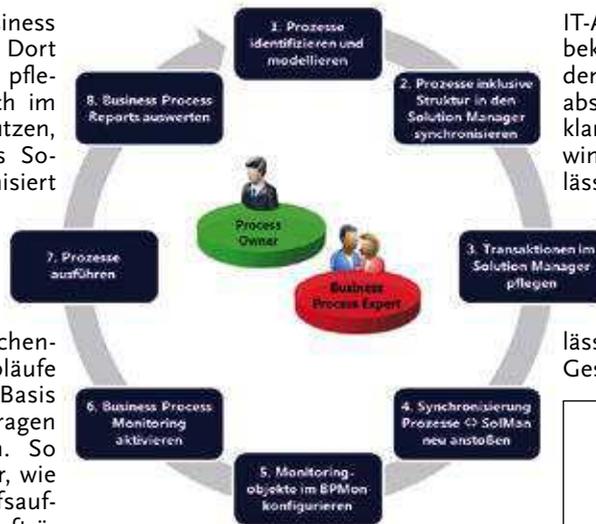
Weg gewonnenen Erkenntnisse können dann genutzt werden, um die einzelnen Geschäftsprozesse im Sinne eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses (KVP) stetig zu optimieren.

In acht Schritten zum Monitoring

Um das Business Process Monitoring für sich zu nutzen, bietet sich ein Vorgehen entlang von acht Schritten an. Zunächst sind die Geschäftsprozesse, die überwacht werden sollen, zu identifizieren und dann mithilfe eines fachlichen Prozesswerkzeugs zu modellieren. Diese definierten und modellierten Prozesse müssen anschließend samt ihrer



Struktur im Solution Manager (Business Blueprint) synchronisiert werden. Dort sind auch die Transaktionen zu pflegen. Um diese Transaktionen auch im fachlichen Prozesswerkzeug zu nutzen, muss der Business Blueprint des Solution Managers erneut synchronisiert werden. Nun werden die Monitoring-Objekte konfiguriert und das eigentliche Business Process Monitoring kann beginnen. Das bedeutet, dass nach Ausführung der Prozesse mithilfe von entsprechenden Reports die realen Prozessabläufe ausgewertet werden können. Auf Basis der Berichte lassen sich dann Fragen zur Prozessleistung beantworten. So ist beispielsweise sofort erkennbar, wie hoch die Zahl der offenen Verkaufsaufträge ist, zu wie vielen Transportaufträgen die Rechnung fehlt oder wie häufig Verbuchungen abgebrochen wurden. Sollten dabei die Ist-Werte von den definierten Soll-Werten abweichen, macht das Business Process Monitoring automatisch darauf aufmerksam. Per E-Mail erhalten die festgelegten Mitarbeiter eine Nachricht und können sich um den jeweiligen Prozess kümmern. Sämtliche Kennzahlen lassen sich darüber hinaus in Dashboards am PC oder auf mobilen Endgeräten anzeigen.



In acht Schritten zum Business Process Monitoring.

IT-Abteilung gefragt. Ist die Ist-Situation bekannt, sollte sich die IT-Abteilung mit den Fachbereichen über deren Bedarf abstimmen. Auf diese Weise wird schnell klar, welcher Nutzen sich mit dem Zuegwin an Transparenz wirklich realisieren lässt. Zuletzt empfiehlt es sich, den Einsatz des Business Process Monitoring anhand eines Pilot-Prozesses und entlang des Acht-Schritte-Vorgehens in der Praxis zu erproben. Bewährt sich die Überwachung, lässt sich diese problemlos auf weitere Geschäftsprozesse übertragen.

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



Pilot-Prozess zeigt Praxisnutzen

Unternehmen, die in Betracht ziehen, ihre Prozesse mithilfe des Solution Managers zu überwachen, sollten zunächst klären, welche BI-Tools bereits im Einsatz sind, welche Erkenntnisse damit gewonnen werden und wo bislang blinde Flecken bestehen. Hier ist vor allem die



Justin Lee Weis, Manager bei MHP, verantwortet als Methodenexperte für BPM und EAM die Entwicklung von kundenspezifischen Lösungen in diesen Bereichen.

Mit Predictive Intelligence bereits heute die Zukunft kennen

Wenn Träume Wirklichkeit werden

Heute schon wissen, wie sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen eines Produkts entwickeln – dieser Traum eines jeden Vertriebsmitarbeiters kann Wirklichkeit werden. Die Informationen darüber haben die Unternehmen selbst in der Hand. Noch schlummern sie aber häufig unausgewertet in Firmendatenbanken.

Von Carl-Rainer Stetter, Atos

Mit Predictive Analytics eröffnen sich der Business Intelligence neue Möglichkeiten, valide Prognosen zu erstellen. Unternehmen können dank dieser sogenannten Predictive Intelligence große Massen an Daten auswerten und erhalten in kürzester Zeit Aufschluss über komplexe wirtschaftliche Entwicklungen. Daraus können sie ihre künftige Strategie ableiten. Die technische Umsetzung dieses Blicks in die Zukunft ermöglicht SAP Hana.

Keine Rückrufaktion mehr wegen eines fehlerhaften Produkts – mit dem Einsatz von Predictive Intelligence während des Entwicklungsprozesses kommen Entwickler diesem Ziel einen großen Schritt näher. Während des

Produktionsablaufs werden bei immer mehr Arbeitsschritten über Sensoren Prozessdaten erfasst und gespeichert. Hana unterstützt hier die Auswertung: Produktionsplaner erkennen mithilfe von Data Mining Tools spezifische Muster. Sie können einen potenziellen Fehler im Fertigungsprozess frühzeitig erkennen und mittels vorausschauender Bestellung eines Ersatzteils direkt beheben, bevor das finale Produkt ausgeliefert wird. Wird Hana für diesen Zweck angewandt, spricht man auch von Preventive Analytics. Noch nutzen Unternehmen selten vorausschauende Techniken. Gartner prognostiziert jedoch, dass Business Intelligence in Zukunft immer stärker mit Simulationen und Hochrechnungen arbeiten wird: Bis 2020 soll Predictive Analytics Software allgegenwärtig sein.

Diese Technologie geht einen Schritt weiter als die bisherigen Business-Intelligence-Ansätze. Zurzeit nutzen Unternehmen Daten und Auswertungen, um qualifizierte Aussagen über ihre gegenwärtige Situation zu erhalten. Auf dieser Grundlage treffen sie Entscheidungen. Der Abgleich von Plänen und ihrer tatsächlichen Umsetzung ist dabei eine wichtige Hilfe. Predictive Intelligence erlaubt hingegen den Blick in die Zukunft. Diese Auswertungen liefern Entscheidern valide Daten, die als Grundlage für ihre Strategie sowie ihre Ressourcenplanung dienen. Damit die Datenauswertung jedoch tatsächlich in die Risikobeurteilung und die Ressourcenplanung einfließen kann, muss gewährleistet sein, dass sich ändernde Marktverhältnisse und neue Entwicklungen rasch in die Datengrundlage

integrieren. Die Analyse muss dann möglichst in Echtzeit neu kalkulierte Prognosen erstellen. Hier zeigt sich der Vorteil von Hana für die Nutzung von Predictive Intelligence – die Technologie ist als In-memory-Anwendung konzipiert und liefert Ergebnisse in Echtzeit. Das Marktforschungsunternehmen IDC listet mehrere Vorteile von Hana auf: Die Nutzer können verstehen, warum eine bestimmte Entwicklung eingetreten ist. Zusätzlich zeigt die Technologie aber auch Szenarien auf, die eintreten könnten. Die Nutzer haben dann die Möglichkeit, verschiedene Reaktionen auf eine etwaige Entwicklung durchzuspielen.

Der Predictive-Intelligence-Ansatz von SAP Hana bietet Unternehmen außerdem die Chance, das Potenzial der Daten voll auszuschöpfen. Die Applikation läuft im Hintergrund und bezieht praktisch alle Datenquellen in ihre Auswertung ein. Diese umfassen strukturierte und unstrukturierte Daten, die aus sozialen Netzwerken, der Unternehmenswebsite, Maschinen und Sensoren stammen können. Aus der kombinierten Analyse dieser Datentypen entstehen neue Erkenntnisse. Die Auswertung erhält der Anwender in Echtzeit. Wohin die Ergebnisse geliefert werden, kann der Nutzer individuell einstellen: Ob als Push-Meldung auf seinem mobilen Endgerät oder als Grafik, die in sein Dashboard integriert ist.

Einsatzmöglichkeiten

Die Einsatzmöglichkeiten von Predictive Intelligence sind breit gefächert und bieten Vorteile bei Planung und Strategie. Im Gegensatz zu bisherigen Business-Intelligence-Verfahren liefert die Nutzung von Hana für vorausschauende Auswertungen schnell Ergebnisse und bewältigt große Datenmengen bis zu Terabyte- und sogar Petabyte-Bereichen. Die Finanzindustrie zielt darauf ab, die Entwicklung von Wertpapierkursen auf Basis statistischer und mathematischer Daten vorherzusagen. Angesichts der Erfahrungen aus der vergangenen Finanzkrise gibt es sogar die These, dank Formeln und Analysen zukünftige Krisen vor ihrem Ausbruch zu erkennen. Die im Finanz- und Versicherungsbereich bewährte Praxis der Prognose der Kreditausfallwahrscheinlichkeit erhält durch Predictive Intelligence eine noch bessere und belastbarere Datengrundlage. Finanzielle Stabilität für das eigene Unternehmen ist auch für Versicherungsunternehmen ein Vorteil, den sie dank der vorausschauenden Datenauswertung erhalten. Die Kundenpflege und die Steuerung des Vertriebs auf Basis von Predictive Intelligence sind bei modernen Versicherungen bereits etabliert. Im nächsten Schritt können die Unternehmen dank valider Prognosen die Entwicklung ihres Kundenstamms vorhersagen und ebenfalls planen, in welchen Gegenden sie

verstärkt vertreten sein sollten. Sie erhalten nun auch Auskunft darüber, welche Kunden ihren Vertrag kündigen könnten und was das Unternehmen tun könnte, um dies zu verhindern. Auch staatliche Institutionen nutzen die Funktionen und Erkenntnisse von Predictive Intelligence, um möglichen Ereignissen zuvorzukommen: Analytische Systeme unterstützen in den USA die Strafverfolgung beziehungsweise unterstützen die Prävention. In Computer-Algorithmen werden auch in Echtzeit übermittelte Daten von Videoüberwachungskameras integriert. Die Polizei kann mithilfe dieser Informationen ihre Präsenz an neuralgischen Punkten verstärken und so die Wahrscheinlichkeit, dass es zu Gewalttaten oder Überfällen kommt, minimieren. Zu den weiteren Branchen und Wirtschaftszweigen, die ebenfalls von vorausschauenden Informationen profitieren, zählen etwa Online-Händler. Sie können ihre Waren- und Versandlagerplanung verbessern, wenn sie aus den Klickraten Kaufwahrscheinlichkeiten ermitteln. In Supply-Chain-Managementprozessen kann eine von Hana unterstützte vorausschauende Auswertung Einkauf und Bedarfsplanung bei Rohstoffen sowie die Mitarbeiterplanung unterstützen und durch den effizienten Einsatz von Maschinen zur Kostenreduzierung beitragen. Über Smart Meter, intelligente Stromzähler, erhalten Energieversorger Auskunft über den Strombedarf ihrer Kunden. Mithilfe von Predictive Intelligence können die Unternehmen in diesen Daten schneller Muster erkennen, die ihnen bei der Bedarfsplanung wertvolle Dienste erweisen. Eine Unterstützung im Alltag bieten vorausschauende Daten, wenn sie den

Straßenverkehr analysieren und durch zeitnahe Prognosen helfen, Staus zu vermeiden. Neben der Erleichterung für Verkehrsteilnehmer und Polizei können Hersteller von Navigationssoftware diese Informationen nutzen. Sie kann auch Städte- und Verkehrsplanern wichtige Hinweise liefern; speziell in den Metropolen mit hohem Verkehrsaufkommen.

Prognosegüte

Doch allein die Installation einer intelligenten Analyse- und Prognose-technologie reicht nicht aus, um für ein Unternehmen einen Mehrwert zu liefern. Vielmehr ist das Stammdatenmanagement in einem Unternehmen entscheidend, doppelt vorhandene oder unvollständige Kundendaten können die Prognosequalität negativ beeinflussen. Wichtig ist auch vor Einsatz der Technologie zu definieren, welche Datensätze in welchem Detaillierungsgrad analysiert werden sollen. Dafür ist ein tiefes Verständnis der Geschäftsprozesse und internen Strukturen nötig. Die Prognosegüte hängt nicht nur von der Informationstechnologie ab, sondern auch stark vom Wissen über branchenspezifische und unternehmensindividuelle Prozesse. Dieses Wissen kombiniert mit Erfahrungen zu Unternehmensstrategie und IT sowie die zeitnahe Simulation komplexer Szenarien über Predictive Intelligence mittels Hana schaffen eine Entscheidungstransparenz, die bisher nicht zur Verfügung stand.

Integration von Predictive Intelligence

Wenn sich ein Unternehmen für den Einsatz von Predictive Intelligence entschieden hat, ist eine schrittweise Integration sinnvoll. Außerdem sollten Unternehmen eine gewisse Anlaufphase einkalkulieren, bevor valide Ergebnisse erzielt werden. Manche der zu Beginn erkannten Muster können





sich als Scheinzusammenhänge erweisen. Nützliche Ergebnisse leisten jedoch einen unmittelbaren Beitrag für das klassische Reporting. Nach und nach können so zum Beispiel Kriterien erarbeitet werden, die auf einer ABC-Analyse von Kunden in unterschiedlichen Dimensionen basieren. Dies entspricht der typischen Vorgehensweise bei Predictive-Intelligence-Projekten, welche von Anfang an den schnellen Nutzen im Fokus hat. Über einen rückgekoppelten Prozess, der sich kontinuierlich wiederholt, entsteht schließlich ein aussagekräftiges Ergebnis. Die erkannten Daten- und Informationsmuster lassen sich zudem nach und nach verfeinern und erlauben differenziertere Aussagen. Die Ergebnisse von Predictive-Intelligence-Projekten sollten nicht zu einem Informationssilo werden. Das Ziel ist stattdessen die Integration der neuen analytischen Funktionen in die bestehende Organisation und zum Beispiel die Verknüpfung mit bestehenden Data Marts aus dem Business-Intelligence-System. Der Erfolg für den Einsatz einer Predictive-Intelligence-Lösung ist dabei einfach messbar. Beispielsweise liefern statistische Verfahren eigene Maßzahlen zur Güte der Vorhersage gleich mit. So lässt sich im Nachhinein leicht feststellen, wie hoch die Validität der Analyse war. Einen tatsächlichen Mehrwert für das Unternehmen bietet Predictive Intelligence jedoch nur, wenn die Erkenntnisse, die aus der Datenauswertung stammen, auch in der tatsächlichen Geschäftspraxis umgesetzt werden. Hier liegt die größte Herausforderung, die die neue Technologie für die Unternehmen mit sich bringt. Wenn beispielsweise eine Versicherung anhand der Prognose sieht, welche Kunden potenziell kündigen könnten, hatte die Prognose nur einen Nutzen, wenn das Unternehmen daraus folgerichtige Schlüsse zieht. Wird die Prognose jedoch falsch interpretiert, kann die Kündigungsrate sogar steigen. Vor Einsatz einer Predictive-Intelligence-Lösung sollten deshalb die fachliche Zielsetzung und die konkreten Handlungsalternativen definiert sein. Wichtig für die erfolgreiche Anwendung von Predictive-Intelligence-Ergebnissen ist außerdem die Kooperation mit allen tangierten Unternehmensbereichen. Dann können etwa Marketingmaßnahmen übergangslos angepasst werden. Auch eine stärkere Zusammenarbeit zwischen IT- und Fachabteilungen trägt zum Erfolg des Projekts bei. Die Vernetzung der Informationstechnologien mit dem Prozess-Know-how ermöglicht eine zukunftsorientierte Entwicklung. Hana unterstützt die bessere Zusammenarbeit zwischen diesen Abteilungen mit vereinfachten und beschleunigten IT-Verfahren und -Prozessen.

Predictive Intelligence und der Vorteil der Echtzeitanalyse durch Hana sind für Unternehmen leistungsstarke

Werkzeuge, um den gestiegenen Anforderungen in Sachen Business Intelligence zu begegnen. Der effiziente Einsatz dieser Technologie erlaubt es Unternehmen, über wahrscheinliche Entwicklungen auf dem Markt besser validierte Entscheidungen abzuleiten. Das kann einen eindeutigen Wettbewerbsvorteil gegenüber Mitbewerbern bedeuten. Voraussetzung ist jedoch ein entsprechender Beratungs- und Integrationspartner.

de.atos.net/de



Die Möglichkeiten von Hana im Kontext von Predictive Intelligence sind auch Thema auf der In-memory Computing Conference am 5. und 6. Juni in Frankfurt. Auf der Konferenz stellt Atos vor, wie sich durch Predictive Intelligence neue Kooperations- und Geschäftsmodelle entwickeln lassen.

Eintauchen in eine Welt mit unentdecktem Potenzial: der SAP Solution Manager

Der verborgene Schatz

Der Solution Manager hat sich nach kritischen Startbedingungen zu einem mächtigen Werkzeug des Application Lifecycle Management gewandelt. Viele Unternehmen setzen allerdings lediglich seine Standardfeatures ein. Wer jedoch richtig in ein IT-Projekt eintaucht, dem öffnen sich die Vorzüge des Solution Managers. Wie bei einem Schatz in der Tiefe der See, den es für einen gewinnbringenden Einsatz zu heben gilt.

Der SAP Solution Manager deckt den gesamten Lebenszyklus einer IT-Lösung ab – von der Idee über die Umsetzung, den operativen Betrieb bis zur Wartung, Weiterentwicklung oder Ablösung. Der Lebenszyklus ist dabei nach ITIL in sechs Phasen unterteilt: Requirements, Design, Build & Test, Deploy, Operate und Optimize. Jede dieser Phasen steht für einen bestimmten Zustand der IT-Lösung oder eines Teils davon. Für einen Vergleich bietet sich das Tauchabenteuer an, um die Tools des Solution Managers anschaulich vorzustellen.

1. Requirements: Planungsprozesse

Um anspruchsvoll und mit spannenden Erlebnissen zu tauchen, ist zunächst eine grobe Planung nötig – wohin soll die Reise gehen? Zu einem Schiffswrack oder einer spektakulären Unterwasserformation? Auch wer seine IT-Lösung erweitern will, muss dafür die nötigen Anforderungen zusammentragen und an zentraler Stelle sammeln. Beispielsweise, wenn ein neuer Prozess eingeführt oder bestehende Anwendungen angepasst werden. In der Version 7.1 unterstützt der Solution Manager komplexe Anforderungen und umfangreiche Planungsprozesse durch die Integration des SAP IT Portfolio & Project Managements (SAP ITPPM).

2. Design: Spezifikationen

In dieser Phase werden die zuvor formulierten Anforderungen in detaillierte Spezifikationen umgewandelt. Nach dem „Was“ wird somit das „Wie“ festgelegt. Beim Tauchgang denkt man bei Logistik vielleicht an die Planung von Anreise, Ausrüstung, Teamstärke und Aufgabenverteilung und natürlich die entsprechende Mischung der Gase (in der Regel ein sogenannter Trimix, also eine Mischung aus Sauerstoff, Helium und Stickstoff). In der IT geht es um die konsequente Ausformulierung in einem Solution-Manager-Projekt. Dazu zählen die Modellierung der neuen oder geänderten Geschäftsprozesse, die Spezifizierung und Zuordnung der verwendeten SAP-Transaktionen, das Ausarbeiten und Einpassen eventueller Eigenentwicklungen sowie – wenn bereits möglich – das Erstellen von Testdokumenten und anderen Dokumentationen. Zu den verborgenen Talenten des Solution Managers zählen seine umfangreichen Projekt-, Landschafts- und Prozessdokumentationsmöglichkeiten. Werden diese Tools konsequent für den Aufbau einer ganzheitlichen Lösungsdokumentation verwendet, haben Unternehmen eine fundierte Basis für die gesamte Dauer des Lebenszyklus ihrer IT-Lösung. Dieser Schritt wird allerdings laut Mike Schernbeck von BSC Solutions von

vielen Firmen vernachlässigt. Das kann daran liegen, dass er einen beträchtlichen Aufwand erzeugen kann und dass sich der Benefit eben nicht sofort zeigt. „Wer mit Augenmaß in diese grundlegenden Bereiche investiert, legt eine gesunde Basis für künftige Anforderungen“, so das BSC-Beraterteam.

3. Build & Test: Konfiguration

Beim Tauchen ist es lebensnotwendig, den genauen Tauchplan mit allen Beteiligten detailliert zu besprechen: die einzelnen Aufgaben der Teammitglieder, den Dekompressionsplan, die Maximal- und Durchschnitstiefe, die Tauchgangsdauer, die Dauer der Dekompression und viele weitere Parameter. Entsprechend verhält es sich in der IT-Welt. Zur technischen Verankerung einer Spezifikation müssen die dokumentierten Entitäten im System exakt konfiguriert werden. Beim Solution Manager erfolgt dies nahtlos in derselben Umgebung, in der zuvor die Dokumentation erstellt wurde. Und für das Testmanagement bringt das Tool von Haus aus eine große Sammlung an Werkzeugen mit. Zum Beispiel eine umfangreiche Testverwaltung, ein Framework für automatische Testwerkzeuge sowie die Möglichkeit, den Testaufwand einer Änderung im Voraus abzuschätzen.

4. Deploy: Es geht los!

In der Deploy-Phase ist es wichtig, den Überblick zu behalten. Das ist auch beim Tauchen so. Denn analog zum Lifecycle Management einer IT-Lösung sind die wichtigsten Aspekte beim Tauchen die Kontrolle der verwendeten Ausrüstung und die Nachvollziehbarkeit des Mitteleinsatzes. Auch wenn das gesamte Equipment schon zur Tauchstelle transportiert wurde und für den Tauchgang bereitsteht, wird im Team noch einmal alles überprüft. Sind die Flaschen mit den richtigen Gasen gefüllt? Sind alle Flaschen korrekt beschriftet, damit unter Wasser das richtige Gas geatmet wird? Funktionieren die Lampen? Erst dann geht es ins Wasser! In der IT bietet der Solution Manager für die Transport-Verwaltung zwei umfangreiche Werkzeuge an: Das Change Request Management (ChaRM) dient dem Aufbau einer detaillierten workflow- und genehmigungsbasierten Methode zur Steuerung von Transportaufträgen in einer IT-Lösung. Eine Integration der wichtigsten Werkzeuge zum automatischen Deployment ist ebenfalls vorhanden. Das Quality Gate Management (QGM) hat dieselbe Verknüpfung der Genehmigung mit dem technischen Transport. Es arbeitet aber eher auf Release-Basis denn auf Basis eines Genehmigungsworkflows. Alle Transporte eines Releases werden gesammelt und nach dem erfolgreichen Durchschreiten eines sogenannten Quality Gates gemeinsam in das Folgesystem importiert.

5. Operate: Auf Tauchstation!

Das Team steigt gemeinsam ab, Ziel des Tauchgangs ist das Wrack der Lord Strathcona vor Canada. Weil viele Wracks geneigt oder komplett auf dem Kopf liegen, nutzen die Taucher oft zur besseren Orientierung eine Führungsleine. Diese wird so befestigt, dass sie nicht an scharfen Kanten durchtrennt werden kann. Reduziert sich die Sicht auf null, muss man schnell und immer an der Leine entlang aus dem Schiffskörper herausfinden. Das Team bleibt dabei jederzeit in Verbindung. Einfache und komplexe Anforderungen abbilden, das übernimmt beim Solution Manager ein schickes Kommunikationstool mit konfigurierbarer Oberfläche und mobilem Zugriff: Das Incident- und Servicemanagement. Zur Überwachung des laufenden Betriebs bietet der Solution Manager sowohl auf technischer Ebene als auch auf Geschäftsprozessebene umfangreiche Monitoring-Funktionen an. Von der Überwachung technischer Parameter wie Antwortzeit, CPU-Auslastung oder Festplattenfüllstand bis hin zu komplexer Geschäftsprozessüberwachung und Prozessanalyse gibt es für alle Aspekte des Monitorings entsprechende Werkzeuge. Und für einen schnellen Überblick über die wichtigsten Kennzahlen bietet der Solution Manager entsprechende Dashboards an.

Aufstieg aus der Meerestiefe, das Wrack entschwindet langsam dem Blick der Taucher und sie merken, dass sie der wärmenden Sonne wieder näher kommen. Es kann vorkommen, dass sie während der Dekompression von Fischen begleitet werden, die sie neugierig beobachten. Mit ihren Gedanken sind die Taucher vielleicht noch beim Wrack, die Eindrücke der Unterwasserwelt müssen noch verarbeitet werden.

6. Optimize: Nachbesprechung

Gleich nach jedem Tauchgang gibt es in der Regel eine erste Nachbesprechung: Was hat gut funktioniert, was weniger? Wurden die gesetzten Ziele erreicht? Wo gibt es Verbesserungspotenzial? Auch beim Solution Manager müssen wir Verbesserungsmöglichkeiten identifizieren, um den Betrieb zu optimieren. Dann werden zum Beispiel Support Packages zur Wartung eingespielt oder Enhancement Packages für die Einführung neuer Geschäftsfunktionen implementiert. Für diese Aufgaben stehen Werkzeuge wie der Maintenance Optimizer oder System Recommendations zur Verfügung. Daneben existiert mit dem Landscape Planner ein relativ neues Werkzeug, das die Abhängigkeiten von Updates in der kunden-eigenen Systemlandschaft visualisiert.

Der richtige Einsatz

Am Solution Manager werden die unterschiedlichen Nutzungsrechte von Standard-Support-Kunden und anderen

Kunden (Enterprise Support, Active Embedded Support und MaxAttention) kritisiert. Ob diese Unterscheidung nachvollziehbar ist oder nicht, muss jeder für sich selbst entscheiden. Die moderne IT-Welt ist komplex – heutige IT-Lösungen bestehen aus vielen Teilen, die entweder vor Ort oder in der Cloud laufen. Es gibt klassische Applikationen, moderne In-memory-Applikationen, mobile Anwendungen und umfangreiche analytische Anwendungen. SAP verspricht mit dem Solution Manager alle relevanten Bereiche abzudecken. Laut Miroslav Antolovic von BSC Solutions ist das ganzheitliche Management einer heterogenen IT-Lösung mit dem Solution Manager möglich und wird damit stark vereinfacht. Auch die Implementierung und der Betrieb der neuen Business Suite powered by Hana werden durch den consequenten Einsatz des Solution Manager von Beginn an vereinfacht. Fazit: Mit dem Solution Manager liegt ein Schatz in den Gewässern vieler Unternehmen. Man muss ihn nur richtig heben, um davon zu profitieren.

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



Mike Schernbeck und Miroslav Antolovic von BSC Solutions referieren auf der In-memory Computing Conference 2013 in Frankfurt/M über mobile Lösungen auf Hana und der Business Suite auf Hana.

Re-Dokumentation von Prozessen möglich

Viele Unternehmen stellen sich die Frage: „Wie dokumentiere ich meine seit Langem laufenden Geschäftsprozesse im Solution Manager, um dessen Vorteile zu nutzen? Zum Beispiel im Bereich Testmanagement oder Geschäftsprozess-Monitoring. Eine manuelle Nachdokumentation verursacht doch einen viel zu hohen Aufwand!“ Der Solution Manager bietet hierfür ab Release 7.1 den Solution Documentation Assistant (SDA) und die Reverse Business Process Documentation Method (RBPDM). Damit können Unternehmen die Nutzung von Standardprozessen in ihren Systemen analysieren und entsprechend den Analyseergebnissen automatisch eine Lösungsdokumentation aufbauen.



Eine Made-in-Germany-Alternative zu SAP Hana für anspruchsvolle Analysen

Kein Nudelsuppen-Problem

Viele Unternehmen ertrinken geradezu in angesammelten Daten. Oft verkennen sie aber das Potenzial, das darin steckt. Denn erst mithilfe des richtigen Werkzeugs lassen sich relevante Informationen in kürzester Zeit herausfiltern. Hana ist in diesem Zusammenhang das meistgenannte Datenbankmanagementsystem. Doch es gibt auch Alternativen.

Von Sebastian Klenk, Product Manager bei Exasol

Es wird eng in den Serverräumen vieler Unternehmen: Riesige Datenmengen lassen die Festplatten überquellen und fast täglich müssen mehr Ressourcen für noch mehr Daten geschaffen werden. Big Data ist das Top-Thema bei Verantwortlichen und Entscheidern – sie analysieren, prognostizieren und entscheiden auf Basis der gesammelten Daten. Doch oft erkennen die Unternehmen nicht die Möglichkeiten, die sich mit der richtigen Auswertung von großen Datenmengen eröffnen. So neigen sie dazu, sich Datengräber aufzubauen, deren Potenziale unentdeckt bleiben. Um einen möglichst großen Nutzen aus den angehäuften Daten ziehen zu können, müssen Anwender wissen, in welchem Umfang Big Data genutzt werden kann. Denn auch wenn dieses Schlagwort den Umgang mit großen Datensätzen suggeriert, steckt viel mehr dahinter, als so mancher denkt.

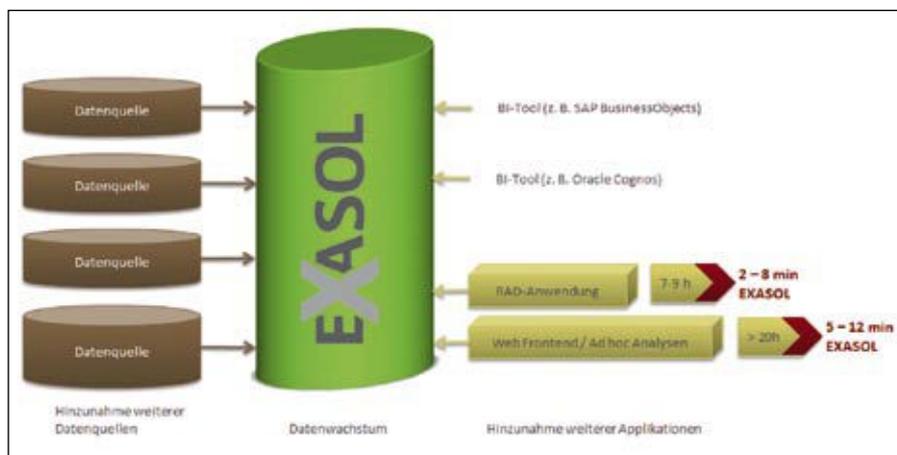
Aus Daten lernen

Doch was ist Big Data genau? Neben der üblichen Definition von großen Datenvolumen ist es die Art, wie wir die Daten sehen und vor allem was wir aus ihnen lernen. Es reicht nicht aus, große Daten zu sammeln und sie ungenutzt auf Netzwerkspeichern verstauben zu lassen oder

sie nur für simple Umsatzberechnungen oder Neukundenstatistiken heranzuziehen. Die Herausforderung besteht darin, die angehäuften Daten richtig zu nutzen und einen wirklichen Mehrwert zu generieren. Sie haben mehr als nur einen fest zugeteilten Anwendungszweck und erst die Kombination aus unterschiedlichen Informationen sorgt dank Churn-, Sentiment- und prädiktiven Analysen für eine hohe Transparenz bei Geschäftsprozessen, Kundenprofilen oder Zukunftsprognosen. Daten besitzen also einen hohen Wert für Unternehmen. Diese müssen ihn allerdings erkennen und schaffen. Erst wenn dieser Schritt gemacht ist, wandelt sich Big Data zu wertschöpfender Value Data, aus der Unternehmen nachhaltig profitieren. Und in der Tat, immer mehr Unternehmen lernen den Wert von Value Data zu schätzen. Laut einer Studie von Tata Consultancy Services nutzten bereits über die Hälfte der 1217 befragten Unternehmen im Jahr 2012 Big Data für detaillierte Analysen. Viele erwarten von diesen Aktivitäten einen Return on Invest von 25 Prozent. Doch pauschalisieren lassen sich solche Aussagen bei Weitem nicht: Längst nicht jedes befragte Unternehmen weiß, welchen expliziten Nutzen es aus den gesammelten Daten ziehen kann und welcher Wert an Informationen in den Datenbergen steckt.

Auf das richtige Werkzeug kommt es an

Jeder, der sich schon einmal mit einer Gabel an einem Teller Nudelsuppe versucht hat, weiß, dass der Erfolg seiner Mühen in einem direkt proportionalen Zusammenhang mit der Wahl des Werkzeugs steht. Ohne Probleme erfasst man mit dem zugegebenermaßen unpassenden Hilfsmittel die groben Strukturen – um bei unserem Beispiel zu bleiben, die Nudeln –, aber die feinen Aromen und Gewürze, also die Detailinformationen unserer Datensuppe, nimmt man erst mit dem richtigen Werkzeug auf und somit auch wahr. Analog hierzu kommt es bei Value-Data-Auswertungen auf das passende Arbeitsmittel an. Als In-memory-Datenbank bietet EXASolution hier den richtigen Ansatz zur effizienten Nutzung von Value Data. Eine SQL-Datenbank bildet dabei die Basis, auf die Analytiker mit mehreren Schnittstellen zugreifen und Analysen auf verschiedene Art und Weise – beispielsweise mit Zuhilfenahme der Open-Source-Programmiersprache R – durchführen können. Für die nötigen Ressourcen sorgt ein Cluster, in das mehrere Knoten integriert sind. Alle gesammelten Daten werden auf die Cluster-Knoten aufgeteilt, was nicht nur eine ausgeglichene Lastverteilung bringt. Dieses Konzept des massiv parallelen Arbeitens eignet sich auch besser für komplexe Datenberechnungen. Besonders in der heutigen Zeit, in der bergeweise unstrukturierte Daten in Form von Texten, Bildern oder Informationen aus sozialen Netzwerken gesammelt werden, bringen erst die richtigen Schnittstellen und Algorithmen den Erfolg und machen Daten für Unternehmen in allen Unternehmensbereichen und -prozessen nutzbar. Die Verknüpfung dieser Daten mit strukturierten Data-Warehouse-Daten erlaubt Unternehmen einen tiefgründigen Blick auf Kunden und auch eine exakte Erfolgsmessung von durchgeführten oder geplanten Kampagnen. Doch sollte man ein Datenbankmanagementsystem nicht nur an der Qualität der Analysen festmachen. Neben ihr kommt es auch auf die Handhabbarkeit und die Geschwindigkeit an. Was nutzen einem Unternehmen zufriedenstellende Auswertungen,



Der Wandel von Big Data zu Value Data: Mithilfe von EXASolution lassen sich auch extreme Datenmengen effektiv und kurzfristig auswerten. Dabei kann auch auf Software von Drittanbietern zurückgegriffen werden.

wenn diese nur mühevoll erstellt werden können oder gar unbrauchbar werden, da Daten nicht in Echtzeit analysiert werden können? Man kann also sagen, dass sich eine nachhaltig produktiv arbeitende Datenbank an drei einfachen Schlagworten festmachen lässt: schnell, smart und simpel.

Für Value-Data-Analysen konzipiert

Gerade im Bereich der Value-Data-Analysen – dem Wirkungskreis von Hana – spielt EXASolution seine Stärken aus und bietet eine Alternative zum SAP-Produkt. Dabei ist EXASolution kein Datenbankmanagementsystem, das aus bereits vorgefertigten Datenbanken entwickelt wurde. Unabhängig von vorhandenen SQL-Datenbanken wurde die Software innerhalb von 15 Jahren eigenständig aufgebaut und von Grund auf als analytisches System neu programmiert. Hier liegt das Alleinstellungsmerkmal und der größte Vorteil von EXASolution: Als komplett neu entwickeltes relationales Datenbankmanagementsystem, das die Daten spaltenorientiert speichert, bringt sie keine Altlasten aus Zeiten als transaktionales System mit sich. Sie wurde genau auf die Anwenderzielgruppen zugeschnitten. Vom Analytiker bis hin zum Data Scientist profitiert jeder Nutzer von der langjährigen und von transaktionalen Systemen unabhängigen Entwicklung. Und dieser Aufwand hat sich auch gelohnt: Seit 2011 ist EXASolution laut dem offiziellen TPC-H Benchmark die schnellste In-memory-Datenbank der Welt. Doch auch die hohe Flexibilität gründet auf der kompletten Neuprogrammierung der Software. Auf Wunsch kann EXASolution auf Ansprüche von Kunden zugeschnitten werden. Da das gesamte Softwarepaket im eigenen Haus entsteht, können individuelle Anpassungen schnell durchgeführt werden. Auch andere Anwender profitieren von diesem Service.

Die praktische Anwendung

Im Online-Handel verzeichnen Händler eine gewaltige Expansion von Datenmengen. Egal ob kleiner Online-Versand oder riesiges Online-Warenhaus – in den vergangenen zwei Jahren verdreifachten Internetshops im Schnitt ihre angehäuften Daten über verkaufte Artikel, das Nutzerverhalten von Kunden, Bestellinformationen oder Quoten von Rücksendungen. Vor allem bei großen Onlinehändlern, die mehrere Tausend Artikel und Kunden in ihren Datenbanken organisieren müssen, sammeln sich in kürzester Zeit vermeintlich unbezwingbare Datenberge an. Für Unternehmen, die stetig ihre Geschäftsprozesse optimieren wollen, ist die Sammlung, Verwaltung und Auswertung von Informationen eine herausfordernde Aufgabe. Doch besonders im Bereich von Business Intelligence profitieren Online-Shops von den Daten. Mit Hilfe von

komplexen und zeitkritischen Analysen können beispielsweise Detailinformationen zum Kaufverhalten von Kundengruppen ausgewertet und das Layout des Online-Shops sowie die darin angebotenen Artikel auf die Wünsche und Forderungen der Kunden angepasst werden. Aber auch die Logistik, die dezentrale Lagerhaltung sowie die Lieferanten- und Kundenabwicklung werden so optimiert. Dieser Prozess bedeutet, dass vielschichtige Analysen in kurzer Zeit durchgeführt werden müssen und keine Information, sei sie noch so unscheinbar, verloren gehen darf. Mit der wachsenden Datenmenge, den steigenden Ansprüchen in BI und der damit einhergehenden verbesserten Verwertung von Value Data steigen gleichermaßen auch die Anforderungen an das eigene Data Warehouse und das genutzte Datenbankmanagementsystem. An dieser Stelle stehen viele Unternehmen vor einem Nudelsuppen-Problem: Erst die Wahl des richtigen Werkzeugs bringt den Erfolg. Eine Wahl, die sich nicht zwangsweise immer auf Hana begrenzen muss. Denn auch wenn die SAP-Software nur zwei Jahre nach seiner Einführung zu den bekanntesten Datenbanklösungen gehört, stehen viele SAP-Anwender dem Thema noch abwartend gegenüber. Ob Unternehmen in nächster Zeit in diese Software investieren, ist noch nicht umfassend bestätigt. Die Gründe dafür sind vielschichtig. Da bei Hana alle Daten im RAM-Speicher der SQL-Datenbank geladen werden und die Lizenzierungskosten mit immer größer werdenden Datenmengen unweigerlich steigen, ist vor allem der langfristige ROI noch nicht abschätzbar. Hinzu kommen fehlende Praxiserfahrungen. Gerade hier bieten bestehende Alternativen ihren Anreiz und können durch einfach gehaltene Lizenzmodelle und Langzeiterfahrung im Einsatz beim Kunden punkten.

www.exasol.com



in-memory.cc

Sebastian Klenk wird auf der diesjährigen IMCC 2013 in Frankfurt/M über EXASolution als Alternative zu SAP Hana referieren. Außerdem steht er allen Interessierten im Rahmen eines runden Tisches für Fragen und Anmerkungen zur Verfügung.



Sebastian Klenk ist Product Manager bei Exasol, Anbieter der Hochleistungsdatenbank EXASolution. Sie wurde speziell für den analytischen Einsatz entwickelt und wird für Data Warehousing, Web Analytics, Data Mining, Big Data und Cloud Computing eingesetzt.



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

Wie lässt sich SAP für geschäftsprozessorientiertes Dokumentenmanagement nutzen?

SAP-Standard und seine Möglichkeiten

Betrachtet man geschäftliche Dokumente wie Angebote oder Rechnungen, stellen sie formale Strukturen dar, die mit Inhalten gefüllt sind. In größeren Unternehmen werden Dokumente und Inhalte häufig mit getrennten Systemen verwaltet. Wie lässt sich ein vorhandenes SAP-System in diesem Zusammenhang effektiv nutzen und welche Vorteile ergeben sich für die Bearbeitung der Dokumente?

Von Rinaldo Heck, Heckcon

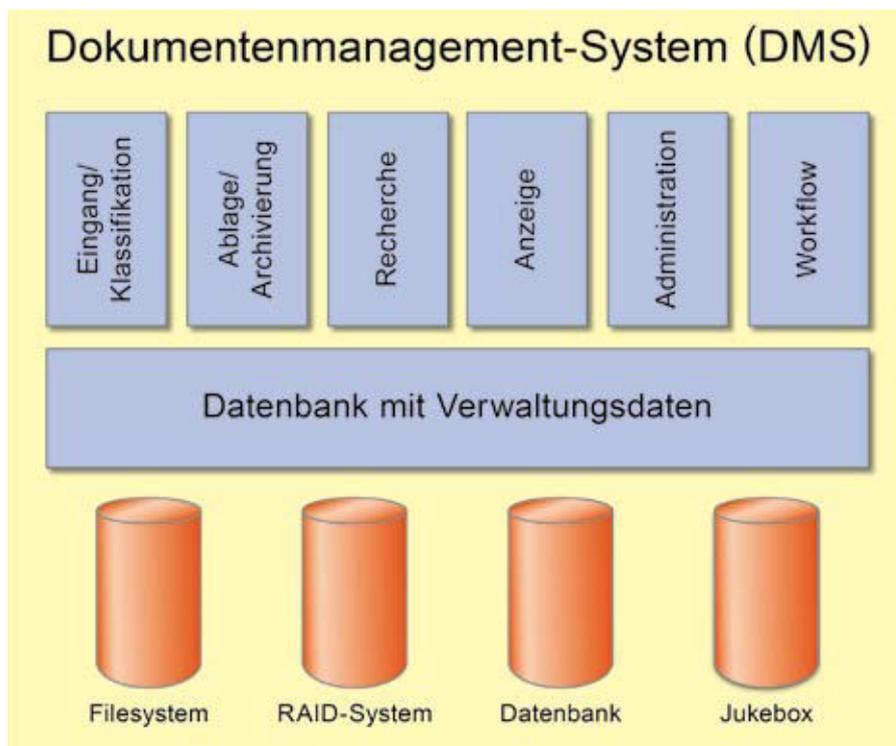
Dokumente begleiten Geschäftsprozesse – von Beginn bis zum Abschluss durch den Sachbearbeiter und darüber hinaus. Ein Beispiel dafür ist die Anfrage eines Kunden für eine Dienstleistung. Diese trifft in der Poststelle ein und ist damit der Auslöser des Angebotsprozesses. Das Angebot wird nach der Erstellung dem Kunden gesendet und ist somit das Ergebnis des Angebotsprozesses. Der Kunde hat nun die Möglichkeit, das Angebot anzunehmen.

In diesem Fall ist seine Antwort der Auslöser des nachfolgenden Bestellprozesses. Möchte der Kunde, dass das Angebot modifiziert wird, ist seine Antwort der Auslöser des Anpassungsprozesses.

Analoge Skizze des Dokumentationsprozesses

Wird der gesamte Prozess in Papierform erledigt, könnte er wie folgt gestaltet sein: Der Brief wird in der

Poststelle geöffnet, dem entsprechenden Sachbearbeiter zugeordnet und per Hauspost zugestellt. Der Sachbearbeiter legt eine Akte für diesen Kunden an und holt Informationen für die Erstellung des Angebots ein. Somit wandert die Papierakte von Büro zu Büro. Ruft zwischenzeitlich der Kunde an, um den Status des Angebots nachzufragen, ist der ursprüngliche Sachbearbeiter nur nach Rückfrage bei den Kollegen auskunftsfähig. Ähnliches gilt für den Weg über E-Mail von Postfach zu Postfach. Die Folgeschritte des Angebotsprozesses verlaufen teilweise identisch, sodass hier nicht weiter darauf eingegangen wird. Bleibt festzustellen, dass organisatorische Regelungen nur bedingt helfen, Dokumentationsprozesse für alle Beteiligten transparenter zu machen. Durch den Einsatz eines zentralen Dokumentenmanagementsystems (DMS) ließe sich dies ändern. Ist dies vorhanden, ergibt sich die nächste Herausforderung. Nun sind alle Dokumente im DMS und alle fachlichen Daten im ERP-System gespeichert, sodass die Bearbeitung eines Vorgangs für einen Sachbearbeiter die Bedienung von beiden Systemen notwendig macht. Das heißt, dass fachliche Daten im ERP-System bearbeitet werden, während das dazugehörige Dokument im DMS über die entsprechenden fachlichen Daten recherchiert und angezeigt werden muss. Technisch stellt sich zusätzlich die Herausforderung, dass die fachlichen Daten des ERP-Systems für die Recherchen im DMS zur Verfügung zu stellen sind, was durch mögliche Änderungen der fachlichen Daten eine regelmäßige Aktualisierung durch Synchronisation notwendig macht. Ist es daher nicht sinnvoller, die fachlichen



SAP bietet zahlreiche Standardfunktionen, welche ein effizientes Dokumentenmanagement innerhalb des Systems ermöglichen.

Daten und die Verwaltungsdaten innerhalb eines Systems abzubinden?

Regeln, Gesetze und Richtlinien

Hierzu ein kleiner Exkurs zu Dokumentenmanagementsystemen: Die grundlegende Funktionalität beruht auf der Tatsache, dass in vielen Gesetzestexten, Verordnungen und Richtlinien der Umgang mit Dokumenten in Unternehmen festgelegt und beschrieben wird. Dazu zählen Aspekte wie Ordnungsmäßigkeit (Was wurde mit den Dokumenten seit Entstehen gemacht?), Vollständigkeit (Stimmt die Seitenzahl?), Datensicherheit (Wer darf die Dokumente sehen?), Datenschutz (Können alle Daten zu einer Person eingesehen werden?), Aufbewahrungsfristen (Ist die Abmahnung, die ein Mitarbeiter vor fünf Jahren erhielt, noch in der Personalakte aufzubewahren?), gesetzlicher Zugriff (Stimmen die übermittelten Daten zur Gewerbesteuerberechnung?), Beweiskraft vor Gericht (Ist das Dokument noch das Original und kann es deshalb vor Gericht als Beweismittel zugelassen werden?) und eine Verfahrensdokumentation (Wie wird mit den Dokumenten im Unternehmen umgegangen?). Ein DMS bietet somit für die Umsetzung dieser Randbedingungen Funktionen für den Eingang und die Klassifikation von Dokumenten, für deren Ablage und Archivierung, für die Recherche auf Basis fachlicher Daten, für die Anzeige von Dokumenten, einen Workflow für die Abbildung von Dokumentenprozessen und eine Administration. Grundlage all dessen ist eine Datenbank für die Verwaltungsdaten und entsprechende Speicher (Datenbank, RAID-System) für die Sicherstellung der Aufbewahrung der binären Inhalte.

Möglichkeiten, Dokumente mit SAP zu verwalten

Betrachtet man im Gegenzug die Möglichkeiten von SAP, stellt man fest, dass SAP vieles bietet, was ein effizientes Dokumentenmanagement innerhalb von SAP ermöglicht. Dazu zählen:

- ArchiveLink für den Eingang und die Klassifikation von Dokumenten
- SAP Content/Cache Server, SAP KPro (Knowledge Provider) für die Ablage und Archivierung von Dokumenten
- SAP ArchiveLink Document Finder, SAP NetWeaver Enterprise Search, SAP TREX für die Recherche nach Dokumenten
- SAP Business Workflow für



Rinaldo Heck widmet sich in seinem Buch „Geschäftsprozessorientiertes Dokumentenmanagement mit SAP“ der praktischen Anwendung des geschäftsprozessorientierten Dokumentenmanagements.

die Abbildung von dokumentorientierten Geschäftsprozessen

- HTML Viewer, ECL-Viewer, OLE-Automation für die Anzeige von Dokumenten

Ergänzt werden diese Standardfunktionen durch Technologien, die die Integration in den SAP-Geschäftsprozess zusätzlich unterstützen und den Einsatz von SAP für geschäftsprozessorientiertes Dokumentenmanagement abrunden. Hierzu zählen Aspekte wie:

- SAP Folders Management (vormals SAP Records Management) für die fachliche objektübergreifende Transparenz auf den gesamten Geschäftsprozess sowie die Möglichkeit, eigene Geschäftsprozessobjekte über eine serviceorientierte Infrastruktur zu integrieren
- SAP Generischen Objekt Dienst (GOS) für die Integration in die SAP-Standardtransaktionen. Dies ist in fast allen SAP-Transaktionen (wie in HCM mit der Transaktion PA20) möglich
- Klassische SAP-Anwendungen und Non-SAP-Anwendungen
- SAP Interactive Forms by Adobe für die Erzeugung von Druckausgaben oder Abbildung von interaktiven Prozessen auf Formularbasis. Hierzu ist eine separate Installation auf dem SAP Java Stack notwendig
- SAP Smart Forms für die Erstellung und Abbildung der Korrespondenz innerhalb des SAP Web Application Servers (SAP WebAS)

Funktionalitäten, die nicht von SAP abgedeckt werden, sind über von SAP festgelegte Schnittstellen wie jene für die Konvertierung von Dokumenten von Drittanbietern bedient, beispielsweise die XDC-Schnittstelle (External Document Converter) oder die XOM-Schnittstelle (External Output Management) für die zentrale Ausgabe von Dokumenten.

Fazit

Mit SAP sind viele Technologien im Unternehmen vorhanden, die ein modernes Dokumentenmanagement möglich machen. Die dafür notwendigen Technologien befinden sich dabei größtenteils in der Applikationsplattform des NetWeaver. Ausnahmen werden durch standardisierte Schnittstellen von SAP und Software von Drittanbietern abgedeckt. Auch kann über SAP-Add-ons eine Integration in die SAP-Oberfläche erfolgen. Für die Anwender

kann somit eine zentrale Applikation zur Bearbeitung der Geschäftsprozesse im Unternehmen zur Verfügung gestellt werden. Zudem wird die Transparenz der einzelnen Geschäftsprozesse erhöht, was eine Qualitätssteigerung in puncto Auswertbarkeit, Analyse von Schwachstellen nach sich zieht. Mit dieser Grundlage ist es möglich, eine tiefe Integration von Dokumenten in SAP zu gewährleisten. Auch die in vielen Jahren entstandenen SAP-Landschaften bieten die Möglichkeit, das ERP-System und das bestehende/einzuführende DMS zusammenzuführen. So bleibt festzustellen, dass organisatorische Regelungen nur bedingt helfen, Dokumentationsprozesse für alle Beteiligten transparenter zu machen. Durch den Einsatz eines zentralen Dokumentenmanagementsystems (DMS) ließe sich dies ändern.

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



Rinaldo Heck ist Gründer und Inhaber der unabhängigen Unternehmensberatung Heckcon und spezialisiert auf die Optimierung dokumentorientierter Geschäftsprozesse in SAP. Er verfügt über jahrelange Erfahrung in der SAP-Basisentwicklung sowie in der Einführung von SAP-Dokumentenmanagement. Seine Kenntnisse erstrecken sich unter anderem auf NetWeaver Folders Management, Business Workflow, ArchiveLink, Interactive Forms by Adobe und weitere SAP-Technologien.



Rückgrat IT

In vielen Unternehmensbereichen leistet die IT einen entscheidenden Beitrag zur Wertschöpfung. Vom Dienstleister hat sie sich zusehends zum Business Enabler entwickelt. Andererseits tun sich manche kleine und mittelständische Betriebe schwer, mit den ständigen Neuerungen Schritt zu halten.

Von Roland Treffeisen, Ciber

Application Outsourcing hilft dabei, die IT-Abteilung zu entlasten und die Kapitalbindung zu verringern. Dadurch werden Mittel frei, die in den Ausbau des Kerngeschäfts oder in Innovationen investiert werden können. Zudem sinkt die Implementierungszeit für neue Anwendungen. Durch dezentralen Zugriff auf Applikationen können diese über Laptop oder mobile Endgeräte an jedem Ort verfügbar gemacht werden. Trotz dieser Vorteile ist Outsourcing noch immer mit starken Bedenken bezüglich des Verlusts der Kontrolle über die eigenen Anwendungen verbunden. Auch geht es um Sicherheitsbedenken oder um ein mögliches Abhängigkeitsverhältnis zum Serviceprovider. Die Wahl des Providers sollte daher nicht unterschätzt werden – der richtige Partner hilft, die Ängste zu zerstreuen und das Potenzial von Application Outsourcing zu heben. Bevor sich Unternehmen über einen Partner Gedanken machen, gilt es zu entscheiden, ob ein Outsourcing-Projekt überhaupt sinnvoll ist. Dabei steht die Kostenoptimierung im Mittelpunkt, obwohl die Auslagerung von IT-Anwendungen weitere Chancen bietet. Vor allem ergeben sich interessante Einblicke in das eigene Unternehmen. Schließlich gilt für viele Unternehmen der Grundsatz:

Alles, was nicht zu den Kernkompetenzen oder geschäftskritischen Prozessen gehört und kostengünstiger bezogen werden kann, kann ausgelagert werden. Wenngleich auch diese Regel nicht uneingeschränkt angewendet werden sollte, führt sie doch dazu, dass sich die Unternehmen ihrer eigentlichen Kernkompetenz bewusst werden und die eigenen Prozesse überdenken müssen. Es muss also geklärt werden, welche Prozesse geschäftskritisch sind, welchen Nutzen sie von ihren Anwendungen haben sowie welche Kosten und Risiken damit verbunden sind.

Service-Transition als Chance

Wer über die Auslagerung von IT-Anwendungen nachdenkt, sollte zunächst einen Gesundheitscheck der Applikationen durchführen. Geschäftskritische und unwichtige Applikationen werden identifiziert und Prioritäten gesetzt. Häufig werden an diesem Punkt Anwendungen konsolidiert beziehungsweise harmonisiert, indem sie in die bestehende ERP-Landschaft integriert werden. Dadurch können schon vor der eigentlichen Auslagerung die Kosten für die IT-Infrastruktur gesenkt werden. Beim Outsourcing werden dann die Anwendungsentwicklung, -pflege und der Support an einen Partner übergeben. Unter Umständen werden auch die zuständigen Mitarbeiter übernommen. Damit geht auch ein gewisser Verlust von internem Know-how einher. Andererseits profitiert das Unternehmen vom Wissen des Outsourcing-Partners. Am Ende ist der Wissenstransfer für beide Seiten gewinnbringend. Er schafft Klarheit über die Prozesse und zeigt die Lücken in der Dokumentation auf. Prozessdokumentation ist die Basis für effizientes wiederkehrendes Testen im späteren Betrieb. Gute Beratungshäuser verfügen daher über ein erprobtes Dokumentationsverfahren – bei Ciber läuft dies über den SAP Solution Manager. Die Lösung ermöglicht es, die Geschäftsprozesse

in funktionaler und ganzheitlicher Sicht zu betrachten. Die Wahl des richtigen Partners zeigt sich vor allem im laufenden Betrieb. Dafür sind eine klare Definition der Governance-Struktur und der Kommunikationslinien von entscheidender Bedeutung. Wichtig ist zudem, dass der Outsourcing-Partner Transparenz über die Leistungen bietet. Der Partner sollte mit Kunden-Kernteams arbeiten, die wie eine verlängerte Werkbank agieren. Sie kennen die Anforderungen und Prozesse des Kunden bestens und werden von der internen IT-Abteilung wahrgenommen. Wie aber finde ich den richtigen Partner? Harte Faktoren können über SLAs und Verträge geregelt werden, doch das ist nur die halbe Miete. Ebenso wichtig sind weiche Faktoren, wie die Frage, ob der Partner hinsichtlich der Unternehmensgröße zu mir passt. Ob er eine klare Ausrichtung auf langfristige Beziehungen hat. Und ob er die spezifischen Anforderungen an das Unternehmen versteht. Diese Fragen müssen geklärt werden, damit die Geschäftsbeziehung erfolgreich wird.

Fazit

Heute ist IT-Outsourcing nicht mehr wegzudenken. Meist geht es allerdings um die gezielte Auslagerung einzelner Bereiche oder Anwendungen, denn damit verschaffen sich die Anwender entscheidende Wettbewerbsvorteile. Unternehmen optimieren die Kosten und gewinnen gleichzeitig einen kompetenten Partner, der die ihm übertragenen Aufgaben effizient bewältigen kann und der seine Innovationskraft für die Ziele des Kunden einzusetzen weiß.



Roland Treffeisen ist Mitglied der Geschäftsleitung bei Ciber Managed Services und verantwortlich für Kunden und Services. Zu seinen Aufgaben gehören die strategische Ausrichtung der Services an die Marktanforderungen und die Sicherstellung der einwandfreien Service-Erbringung. Roland Treffeisen kam im Jahr 2010 zu Ciber.

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

ciber[®]

Client focused. Results driven.

GANZ EINFACH!



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

Einfach Code scannen und
mehr erfahren!



Flughafen Zürich nutzt bei Störungseinsätzen iPhones mit Mobisys App

Keine Chance dem Papier

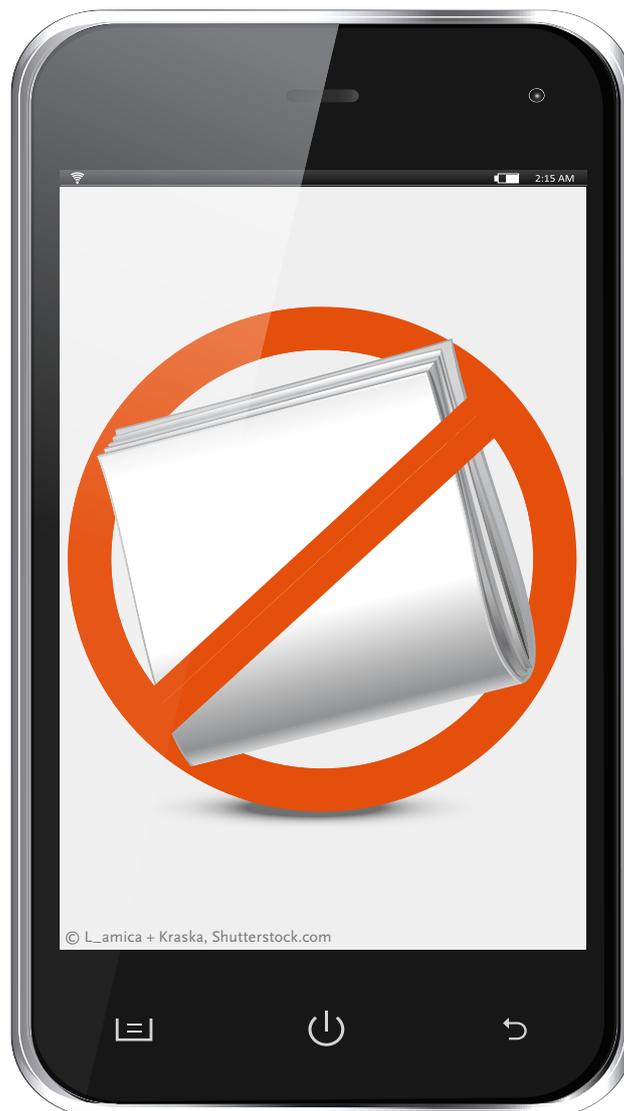
Viele Unternehmen mit SAP-Lösungen brauchen früher oder später einen mobilen Zugang zum System – etwa für ihre Außendienst-, Lager- oder Servicemitarbeiter. Beim Flughafen Zürich war dies nicht anders.

Der Zürcher Flughafen in Kloten ist der größte internationale Flughafen der Schweiz. 2011 wurde der Airport von rund 24 Millionen Passagieren genutzt. Eigentümer und Betreiber ist die börsennotierte Flughafen Zürich AG. Als sich das Unternehmen 2004 dazu entschloss, in der Instandhaltung SAP einzuführen, gab es im Bereich Technisches Facility Portfolio des Flughafenbetreibers den Wunsch, durch mobile Geräte die Auftragserteilung und Auftragsrückmeldung effizienter zu gestalten als früher. Da waren die Servicetechniker noch mit einem Formular-Block unterwegs, um ihre Einsätze auf dem Gelände zu dokumentieren. Auf Basis des Mobisys Solution Builder (MSB) wurde 2009 bereits eine Lösung zur mobilen Datenerfassung (MDE) bei Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten eingeführt – damals noch mit einem robusten Industrie-Endgerät. Seit Oktober 2012 sind bei den Wartungstechnikern moderne Smartphones im Einsatz, auf denen die MSB App installiert ist. Die Erfahrungen sind positiv: Die neuen Endgeräte sind aufgrund eines speziellen Schutzgehäuses widerstandsfähig, und die App unterstützt alle benötigten Datenerfassungsfunktionen. „Was den Ausschlag für Mobisys gab, war die Möglichkeit, eigenständig Inhalte zu entwickeln. Diese Flexibilität hat sich für uns sehr bewährt“, berichtet Markus Staud. Als SAP Application Manager EAM im SAP Competence Center der Flughafen Zürich AG ist er für die MDE-Lösung inklusive Mobisys Software im Instandhaltungsteam verantwortlich. Der zentrale Nutzen der mobilen Datenerfassung und der Geräte ist die Effizienzsteigerung, nicht zuletzt bei der Auftragsrückmeldung. „Bei 35.000 bis 40.000

Frequenzen im Störbereich pro Jahr sind wir froh, dass das alte Notizzettelverfahren jetzt durch ein elektronisches ersetzt ist“, berichtet Stephan Eberle, der den Bereich Technisches Facility Portfolio leitet. „Heute bekommt der zuständige Techniker im Störfall einen Anruf aus der Einsatzzentrale und macht sich dann entweder zu Fuß oder per Fahrrad auf den Weg zum Einsatzort, da kann es

dann beispielsweise um Klimaanlage, Rolltreppen oder auch ums Licht gehen.“ Die Störtruppe muss ihre Reparaturleistungen nicht nur im gesamten Flughafengebäude, sondern mitunter auch auf dem Vorfeld erbringen können. Die Kontaktdaten jener Person, die die Störung gemeldet hat – oft ein Mieter oder ein Lieferant des Flughafens – werden gleich mit auf das Tablet des Technikers übertragen, zusammen mit der Anlagennummer und der Beschreibung des Problems. Das macht es einfach, im Bedarfsfall gezielt telefonische Rückfragen zu stellen. Ist der Störfall behoben, werden die gelisteten Stunden mit der MSB App rückgemeldet, und auch die Rückmeldung erledigt/nicht erledigt fließt sofort zurück ins SAP-System. „Früher sah unser Störmanagement so aus, dass die Techniker erst am Abend die Daten von ihrem Notizblock zusammen mit der Auftragsnummer in das System eintippten“, erinnert sich Eberle. „Die weitgehend automatisierte Lösung heute ist natürlich viel tagesaktueller und zeitgerechter. Auch die Diagnostik von Wartungsabläufen hat sich für uns durch das mobile System verbessert.“

Anfangs hatte man bei der Flughafen Zürich auch eine Anbindung der mobilen Geräte per WLAN getestet, aber schnell erwies es sich, dass die GSM-Abdeckung besser war. „Per Mobilfunknetz können wir die Mitarbeitenden eben auch in den Untergeschossen des Flughafens und auf dem Vorfeld gut erreichen, per WLAN war das nicht möglich“, berichtet Markus Staud. „Ganz allgemein ist Mobisys für mobile Anwendungen gut geeignet, weil immer nur kleine Datenpakete gesendet werden müssen – das ist fast schneller als am PC.“



Abschied vom unhandlichen Industriegerät

Als der Einsatz des Tools im Jahr 2009 begann, hatte man sich bei der Flughafen Zürich AG noch für ein mobiles Industrie-Endgerät entschieden, das spritzwassergeschützt und sturzgesichert war. Robustheit war wegen der Einsatzbedingungen, etwa auch bei Wind und Wetter auf dem Vorfeld, ein sinnvolles Kriterium. Nachteile der alten Geräte waren allerdings das höhere Gewicht und die eingeschränkte Handlichkeit. „Die Industriegeräte liefen unter Windows Mobile 6.5, was bedeutete, dass die Geräte sporadisch abstürzten und neu gestartet werden mussten. Auch wegen der Mängel in dem ohnehin auslaufenden Betriebssystem haben wir uns entschieden, Mobisys auf Apple-Geräten zu testen“, so Markus Staud. „Zwei Monate lang testeten wir ein Gerät von verschiedenen Anwendern. Dieser Test war so erfolgreich, dass wir Android-Smartphones nicht mehr ausprobiert haben“, sagt Staud. Auch für die erforderliche Robustheit wurde gesorgt: Die derzeit in Betrieb befindlichen Geräte stecken in einer vor Wasser und Stößen schützenden Gummi-Hülle. Im Oktober 2012 fand die endgültige Umstellung auf iPhones statt. Innerhalb von acht Tagen wurden 550 Rückmeldungen getätigt. Derzeit sind im Bereich Technisches Facility Portfolio des Flughafens Zürich 25 dieser Geräte mit dem MSB im Einsatz, zuzüglich zweier Ersatzgeräte. „Die Geräte sind unseren Dienstleistungsgruppen zugewiesen“, erklärt Stephan Eberle. „Das heißt, wer eingeteilt ist, nimmt sich ein Smartphone aus der Zentrale mit, und die Zentrale weiß aufgrund des Dienstplans genau, wen sie über das jeweilige Handy erreicht.“ Die Resonanz ist positiv. „Schon wegen der Größe und Handlichkeit sind die Mitarbeiter begeistert – und natürlich auch, weil die neuen Geräte stabiler laufen als die alten“, berichtet Eberle.

Mobil sein mit Ausbauoption

Neben Auftragserteilung und Auftragsrückmeldung bei Störfällen dient das mobile System auch der Erfassung regelmäßiger Wartungsaufgaben. Feuerlöscher etwa müssen im Drei-Jahres-Rhythmus gewartet werden. „Auch dafür setzen wir die Smartphones mit der MSB App ein“, sagt Eberle. „Wenn wir Equipment am technischen Platz prüfen müssen und der Techniker den zu prüfenden Feuerlöscher gemäß Wartungsplan durch ein bereits geprüftes Modell ersetzt, fotografiert er den Barcode auf den Löschern mit seiner Smartphone-Kamera und der Austausch ist erfasst.“ Eberle sieht darin auch eine plausible Ausbauoption für das MDE-System: „Es bietet sich für uns natürlich an, in Zukunft auch andere hochfrequente Inspektionsaufgaben mit der MSB App auf

mobilen Geräten zu unterstützen. Eine andere Idee ist, das Smartphone als Totmannsystem zu nutzen. Der Techniker muss dann regelmäßig per Mobiltelefon bestätigen, dass alles in Ordnung ist, wenn er Alleinarbeit in unzugänglichen und abgelegenen Bereichen verrichtet, etwa in Lüftungsschächten.“

Fazit

„Das MDE-System ist bei uns jetzt mehr als drei Jahre im Einsatz und es hat sich bewährt. Wir haben alles selbst mit ABAP entwickeln können. Natürlich gab es kleinere Fragen, wenn wir neue Anforderungen entwickelt haben. Der Support war jedoch sehr schnell und gut. Auch zuletzt, bei der Umstellung auf das iPhone, war die Dienstleistung durch Mobisys sehr gut“, resümiert Markus Staud. „Wenn es nötig war, hatten wir direkten Kontakt zu den Entwicklern.“ Derzeit liebäugelt der Manager mit der Inventurfunktion, da diese ebenfalls selbstständig auf die jeweiligen Bedürfnisse angepasst werden kann.

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



» Mit Mobisys konnten wir eigenständig Inhalte entwickeln. Diese Flexibilität hat sich sehr bewährt. «

Markus Staud ist als SAP Application Manager EAM im SAP Competence Center der Flughafen Zürich AG für die MDE-Lösung inklusive Mobisys Software im Instandhaltungsteam verantwortlich.



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

Die wichtigsten
Veranstaltungen
der freien SAP-
Community.

E-3 Interview mit Hinrich Mielke, Consulting Manager bei Realtech, über die Vorzüge von Hana

Mehr als ein DB- Versionswechsel

Das volle Potenzial von SAP Hana lässt sich mit dem Austausch der Datenbank-Schicht kaum realisieren. Hinrich Mielke erklärt im Gespräch mit dem E-3 Magazin, was notwendig wird, um langfristig mit Hana Erfolg zu haben.

E-3: Realtech beschäftigt sich seit 2010 mit dem Thema SAP Hana. Was hat den Ausschlag dazu gegeben?

Hinrich Mielke: Dies geschah aus mehreren Gründen. Zum einen ist Hana eine faszinierende Technologie. Wichtig sind uns die zukunftsorientierten Anwendungen, die durch die neue Datenbank-technologie erst ermöglicht werden, und deren strategische Implikationen auf den Kunden. Die Idee, Hana als Appliance auszuliefern, erregte gleichzeitig unsere Aufmerksamkeit. Da wir unsere Kunden bezüglich Innovationen stets frühzeitig beraten wollen, war es wichtig zu wissen, ob es sich bei Hana tatsächlich um eine Plug-and-Play-Lösung handelt oder nicht – und welche Auswirkungen dies auf bestehende Betriebskonzepte hat. Hinzu kommen konkrete Auswirkungen beispielsweise auf



Hinrich Mielke startete seinen beruflichen Werdegang bei Realtech 1995 als SAP-Consultant. Als SAP-Senior-Consultant verantwortete er unter anderem Projekte in Deutschland, den USA, Kolumbien, Japan und Dänemark im SAP- und Non-SAP-Umfeld. Im Jahr 2001 erfolgte die Berufung in das Management von Realtech. Hinrich Mielke verantwortet als Manager die Themen SAP-Technologie, Migrationen, SAP XI, Sourcing sowie Managed Services mit einem Team von inzwischen rund 30 Mitarbeitern. Seit Anfang 2012 ist er darüber hinaus für den Aufbau des Geschäftsbereichs SAP Hana verantwortlich.

das Konzept der Speichersubsysteme. Um gewohnt kompetent beraten zu können, haben wir sehr früh einen Hana-Server angeschafft, um Proof of Concepts durchführen zu können. Eine Möglichkeit, die wir inzwischen auch unseren Kunden anbieten.

E-3: Dies klingt nach Unsicherheit am Markt. Kann Hana auch versagen?

Mielke: Ein Umstieg auf Hana will geplant sein. Unsere Kunden erwarten eine Antwort darauf, welchen Beitrag diese Plattform zum Geschäftserfolg leistet. Dazu kommt eine gewisse Unsicherheit, was Hana denn nun wirklich bringt. Es gibt noch zu wenig belastbare Erfahrungswerte, um darüber urteilen zu können. Zudem spielen viele Einsatzszenarien mit unterschiedlichen Rahmenbedingungen eine entscheidende Rolle in der Beurteilung, ob ein Wechsel auf Hana heute bereits sinnvoll ist. Eines ist jedoch sicher: Ein simpler Datenbanktausch hebt nicht das komplette Potenzial. Erst die nachfolgende Anpassung von Reports – Pushdown ist hier das Schlagwort – lässt Kunden das ganze Potenzial von Hana ausschöpfen.

E-3: Was sind die Stärken von Hana?

Mielke: Die Stärken von Hana sind vielfältig: Auf Infrastrukturebene kann Hana den Bedarf an extrem teuren Speichersubsystemen reduzieren. Betrachtet man die Technologieebene, so eröffnet Hana die Möglichkeit, Reports durch das Pushdown um ein 10.000-Faches oder gar 100.000-Faches zu beschleunigen. Und auf der Applikationsebene kann der Einsatz von Hana sogar den Einsatz von Business Warehouse reduzieren oder überflüssig machen. Stellen Sie sich vor, keine ETL-Prozesse mehr anpassen zu müssen oder die redundante Datenhaltung im OLTP und OLAP aufzubrechen; Reports, die in Echtzeit auf Echtzeit-Daten Auswertungen in bisher ungeahnter Detaillierungsebene bereitstellen, die interaktiv anpassbar sind und auch

Geschäftsentscheidungen in Realtime ermöglichen. Mobile Anwendungen bekommen durch Hana erst den Boost, der sie sexy werden lässt.

E-3: Aufgrund Ihrer Erfahrung, wo sollte man Hana besser nicht einsetzen?

Mielke: Bisher haben wir noch keine Kundensituation angetroffen, bei der Hana generell ausscheidet. Selbst Business-One-Kunden berichten von verbessertem Reporting. Bei OLAP-Anwendungen ist oftmals der Preis eine Herausforderung. Für einen erfolgreichen Umstieg sind eine saubere Planung und Einbindung ins bestehende Betriebskonzept unerlässlich. Hier gibt es noch ein paar Hürden zu überwinden.

E-3: Ist ein Hana-Proof-of-Concept eine Geschwindigkeitsmessung? Wenn Hana dann 10.000 Mal schneller ist als die alte Datenbank, wird die Lizenz gekauft?

Mielke: Mit einem Proof of Concept wollen wir den Nachweis der Beschleunigung erbringen. Dies ist jedoch kundenindividuell. Wenn absehbar ist, dass entscheidende oder detailliertere Informationen schneller zur Verfügung stehen und so den Wertbeitrag für das Unternehmen erhöhen, ist die Entscheidung für den Kunden leicht. Auch potenzielle Einsparungen in der IT-Infrastruktur können in einem PoC verifiziert werden. Die IT muss einen sicheren Betrieb gewährleisten können, auch das kann im PoC validiert werden. Ein weiterer Anwendungsfall sind mögliche Schulungen für Administratoren und Entwickler, die das Pushdown durchführen und dies auf Basis der eigenen Unternehmensdaten.

E-3: Wenn Geschwindigkeit aber nicht alles ist, wo sehen Sie weitere Vorteile der In-memory-Computing-Architektur?

Mielke: Auf Infrastrukturebene kann Hana den Bedarf an sehr teuren Speichersubsystemen reduzieren. Denn die

persistente Speicherung von Daten findet nur sekundär auf Speichersubsystemen statt – die Daten befinden sich ja im Hauptspeicher. Auf Systemebene können manche Prozesse erst durch das Pushdown, das heißt die Verlagerung der Verarbeitung im Applikationsserver zum Datenbankserver, ermöglicht werden. Denn hierdurch ist eine Parallelisierung möglich, die so innerhalb eines klassischen SAP-Workprozesses nicht möglich ist. Das heißt, die Zahl der Applikationsserver kann verringert werden. Auf Applikationsebene ist eine Reduktion der Komplexität möglich, indem OLAP-Aufgaben wieder ins OLTP integriert werden.

E-3: Wie weit kann eine solche Reduktion gehen?

Mielke: Ob ein vollständiges Zusammenführen möglich ist, ist kundenindividuell zu prüfen. Jedoch auch eine partielle Integration führt zu aktuelleren und schnelleren Reports auf dem OLTP-System. Zusammenfassend kann man sagen, Hana entlastet das OLAP-System, sowohl vom Datenvolumen, der Last der Auswertungen als auch dem Handling der ETL-Prozesse. Das heißt, der Bedarf an teuren Speichersubsystemen reduziert sich weiterhin. Kunden mit mehreren BW-Systemen können in der Regel deren Anzahl reduzieren und müssen nur noch spezifische BW-Systeme für systemübergreifende Datenanalysen einsetzen. Und nicht zuletzt ist für Oracle-Kunden sowohl die strategische als auch beim Einsatz der Suite auf Hana die finanzielle Komponente nicht zu vernachlässigen.

E-3: Wie hoch ist der Aufwand, eine ERP- oder CRM-Anwendung mit Hana zu optimieren, um nicht zu sagen zu beschleunigen?

Mielke: Dies ist kundenindividuell. Die Migration ist ein bei uns seit Jahren erprobtes Verfahren. Die nachfolgenden Optimierungen, um das gesamte Potenzial der Applikation auf Hana zu heben, müssen individuell evaluiert werden. Grundsätzlich kann man davon ausgehen, dass der Performancegewinn beim Einsatz von Hana unter der Business Suite nicht mit dem des BW zu vergleichen ist, da die Datenverarbeitung komplexer ist und nur selten Hana-optimierte SAP-Standardprozesse eins zu eins eingesetzt werden. Die Performance steigt nach den Erfahrungen erst merklich durch den Pushdown des Kunden-Codes.

E-3: Im Vergleich zu BW on SAP Hana ist die SAP Business Suite powered by SAP Hana wahrscheinlich eine größere Herausforderung. Welche Erfahrung haben Sie in diesem Bereich? Auf was sollte der wechselwillige Bestandskunde achten?

Mielke: Der Kunde muss für den Wechsel eine Business Suite auf dem aktuellen Enhancement Package haben und

mehrere Schritte sequenziell abarbeiten. Dies lässt sich bei BW durch den Einsatz entsprechender Anbindungen vermeiden. Um einen sicheren Betrieb des OLTP-Systems zu gewährleisten, müssen beim Umstieg nicht nur die Technik, sondern auch Betriebsprozesse beachtet werden: Die Einführung einer neuen Datenbank-Plattform ist verbunden mit einer Überarbeitung aller wichtigen Administrationsverfahren.

E-3: Und wie schaut es mit den Lizenzkosten aus?

Mielke: Vorteilhaft für Business-Suite-Kunden ist das kundenfreundliche Lizenzmodell, das den Umstieg auch von der kaufmännischen Seite attraktiv macht. Allerdings gibt es beim Betrieb bei der seit kurzer Zeit verfügbaren Suite on Hana noch Limitierungen im Vergleich zum Einsatz eines schon seit über einem Jahr verfügbaren BW auf Hana.

E-3: Der Weg zur Business Suite on Hana: Big Bang oder evolutionär?

Mielke: Generell ist ein evolutionärer Ansatz der Richtige. Erfahrung und Vertrauen sammelt man mit weniger komplexen Umgebungen, um dann die großen Brocken umzustellen. Es gibt jedoch auch hier die Beraterantwort: „Es hängt davon ab.“ Wir sprechen derzeit mit einem Kunden, der mit seinem Outsourcer unzufrieden ist und seine Systeme wieder selbst betreiben möchte. Hier kann im Zuge der Systemumzüge ein gut geplanter Big Bang ein zielführender Ansatz sein. Weitere Auslöser für einen Big Bang könnten Strategieänderungen an der eingesetzten Hardware oder der Datenbank sein. Das Risiko dabei ist aber größer und nur durch eine gründliche Analyse und ausführliche Planung erfolgreich zu bewerkstelligen!

E-3: Was ist mit Mobile, ergeben sich auch dafür Vorteile durch Hana?

Mielke: Um Geschäftsprozesse mobil bereitzustellen, ist ein leistungsfähiges Backend unerlässlich. Das Frontend wandert vom Schreibtisch mit fester und breitbandiger Anbindung an das Backend in das Auto, den Zug oder den Konferenzraum. Hier ist es mit geringem Durchsatz und hoher Latenz angebunden, hat einen limitierten Bildschirm und keine vollwertige Tastatur. So müssen erstens die Informationen auf den Punkt genau für einen kleinen Bildschirm ausgewertet und aufbereitet sein. Ebenso ist das mobile Endgerät oft leistungsschwach. Die Darstellung darf also nicht aufwändig sein und zu übertragende Datenmengen müssen gering gehalten werden. Diese Aufbereitung ist nicht trivial. Je weniger Daten angezeigt werden sollen, desto präziser muss vorher extrahiert werden. Zweitens müssen die technischen Einschränkungen der Anbindung über die Mobilfunkschnittstelle des Endgerätes kompensiert werden.

E-3: Was meinen Sie genau mit kompensieren?

Mielke: Die Zeit, die bei der Übergabe zum mobilen Telekommunikationsdienstleister und bei der Funkübertragung verloren wird, muss das Backend aufholen. Die Zeitverluste steigen auch durch die Verschlüsselung der Daten. Auch steigt die Menge der auszuwertenden Daten durch die Digitalisierung des Alltags und der automatisierten Betriebsdatenerfassung an. Diese Daten lassen sich nicht durch herkömmliche Reports auswerten.

E-3: Wie sehen Sie die strategische Bedeutung von Hana für die Bestandskunden der SAP?

Mielke: Die strategische Bedeutung manifestiert sich auf mehreren Ebenen. Die SAP wird den eigenen umfangreichen Code auf Möglichkeiten des Pushdown durchgehen und überarbeiten. Im Laufe der Jahre werden EhPs nach dem technischen Upgrade das SAP-System deutlich beschleunigen, sofern der Kunde Hana als Datenbank einsetzt. Dadurch wird ein Datenbankwechsel für bestehende SAP-Kunden attraktiver. Über zusätzliche Beschleunigungen sind darüber hinaus Anwendungen möglich, die bisher undenkbar waren.

E-3: Können Sie dazu ein Beispiel anführen?

Mielke: Stellen Sie sich einen Retailer vor, der seinen Absatz filial- und minuten genau analysieren kann, um die Auswirkungen von Marketingmaßnahmen zu messen. Diese kann er mit ebenfalls filialgenau erhobenen historischen Werten vergleichen und in Relation mit dem aktuellen und damaligen Wetter auswerten. Dies ermöglicht neue Methoden der Absatzkontrolle und des Forecasts. Durch solche Steigerungen des Geschäftsnutzens wird die Business Suite auch für Non-SAP-Kunden attraktiv, und die IT kann so dem Business durch Technologie einen signifikanten Mehrwert liefern.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

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



Auf der IMCC 2013 wird Hinrich Mielke über den strategischen IT-Masterplan einer Hana-Infrastruktur reden. Zudem stellt er sich mit Lars Pinne von Suse einer Diskussion zum Betriebskonzept von Hana.



Flexibel in die Zukunft

Die Redewendungen „Nichts ist so beständig wie der Wandel“ und „Die Adaption ist der Schlüssel zum Erfolg“ erhalten in der heutigen Geschäftswelt eine neue Bedeutung. Denn allzu oft kämpfen Unternehmen damit, das Tempo des Wandels zu bewältigen und nicht zurückzubleiben.

Von Alexander Aigner, SAP NetWeaver Consultant, Snap Consulting

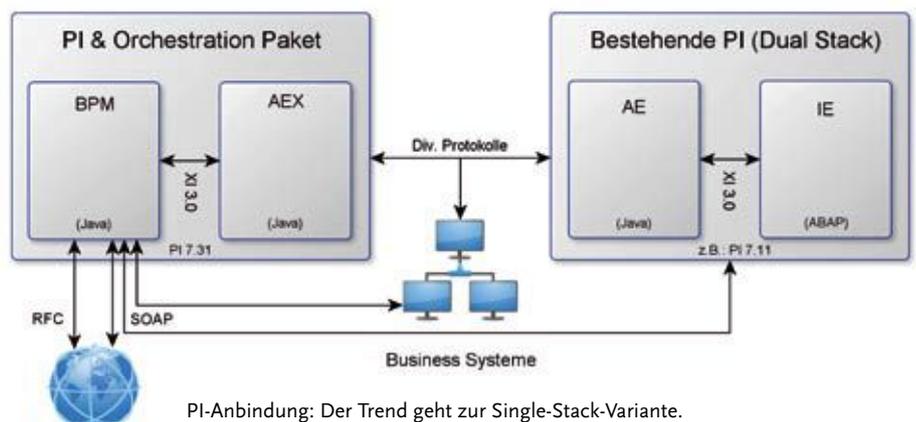
Um vor der Konkurrenz zu bleiben, müssen Unternehmen agil und wandlungsfähig sein. Damit bildet man die Grundlage, eine bessere Abstimmung zwischen Geschäftsprozessen und IT zu erreichen. SAP NetWeaver Process Orchestration



Alexander Aigner studierte an der Technischen Universität Wien Business Informatics. Seit 2012 arbeitet er für den SAP-Implementierungspartner und IT-Dienstleister Snap Consulting. Er betreute zahlreiche Kundenprojekte und forscht unter anderem in den Bereichen NetWeaver BPM und NetWeaver Gateway & OData.

kombiniert Integration und Business-Process-Management-Konzepte (BPM) und ermöglicht es, die Teile eines Unternehmens, welche hohe Flexibilität erfordern, der Geschwindigkeit des Wandels anzupassen. Mit NetWeaver Process Integration (PI) Version 7.3 ermöglichte SAP den strikten zweistufigen Aufbau (ABAP-Stack und Java-Stack) der Prozessintegration zu brechen und erstmalig ein reines Java-Stack-System (auch Single Stack) zu verwenden. Durch die Integration der Adaptoren, welche zuvor nur auf dem ABAP-Stack liefen, konnte ein Großteil der Konfiguration auf dem Java-Stack durchgeführt und Leistungssteigerungen

bis zu Faktor zehn verzeichnet werden. Neue Monitoring Tools und eine Reduktion der Installationszeit machen die Verwaltung und Konfiguration des Systems einfacher, schneller und kostengünstiger. Trotz der verlockenden Eigenschaften sind immer noch viele Unternehmen von der Umstellung abgeschreckt. Ein Grund dafür ist die fehlende Unterstützung für Business Process Management. Die Technologie namens ccBPM, welche SAP dafür vorsieht, läuft nämlich ausschließlich auf dem ABAP-Stack und ist somit auf einem reinen Java-Stack-System nicht mehr vorhanden. Obwohl SAP weiterhin die Dual-Stack-Variante von PI



unterstützt (somit auch ccBPM), ist ein klarer Trend zur Single-Stack-Variante sichtbar.

Aus drei mach eins

Mit Enhancement Package 1 für NetWeaver PI Version 7.3 wurden nun erste Schritte in Richtung BPM für Single-Stack-Systeme gemacht. NetWeaver Process Orchestration nennt sich das neu geschnürte Paket, mit dem die SAP die fehlende ccBPM-Technologie ersetzen will. Dieses Paket besteht aus drei Komponenten:

1. SAP NetWeaver Process Integration (SAP NW PI)

NetWeaver PI, in Form der Advanced Adapter Engine Extended (AEX), bildet die robuste Grundlage des Pakets. Durch die Bereitstellung von Adaptern für verschiedene Technologien (FTP, JMS, Web-Services, E-Mail) und die Funktionalität als Middleware agiert diese Komponente als Mediator für den Versand von Nachrichten sowohl zwischen SAP als auch Non-SAP Systemen.

2. SAP NetWeaver Business Process Management (SAP NW BPM)

Die NetWeaver-BPM-Komponente bietet die Möglichkeit der Abstimmung der Geschäftsprozesse des eigenen Unternehmens. Unter Verwendung der Standardnotation Business Process Model und Notation (BPMN) kann die Brücke zwischen Geschäftswelt und IT-Abteilung geschlagen und so ein besseres Verständnis der Geschäftsprozesse erlangt werden.

3. SAP NetWeaver Business Rules Management (SAP NW BRM)

Mit NetWeaver BPM können Unternehmen Regeln zur Umsetzung der Geschäftspolitik definieren. Durch die Integration des BRM in die anderen Komponenten des Pakets können Regeln zentral gesteuert und verwaltet werden. Falls sich also in der schnelllebigsten Unternehmenswelt etwas ändern sollte, kann dies flexibel, schnell und zentral für alle Prozesse verwaltet werden.

NetWeaver Process Orchestration kann als Paket auf einem System (eine SID) installiert werden und ermöglicht es, den kompletten Prozesszyklus eines Unternehmens zu erfassen, zu betreuen und auf dessen eigenen spezifischen Anforderungen abzustimmen.

Erstmals erlaubt die SAP das manuelle Starten eines Geschäftsprozesses direkt. Eine weitere Erneuerung ist, dass alle Geschäftsprozesse nach der Aktivierung automatisch als Web-Service exponiert werden. Somit kann auch von Dritt-Systemen mittels Web-Service ein Prozessstart getriggert beziehungsweise

sogar Daten abgefragt werden. Im Unterschied zu ccBPM erlaubt NetWeaver BPM erstmalig neben systemorientierten Prozessen (Interaktion zwischen verschiedenen Systemen) auch anwenderorientierte Prozesse (Interaktion mit Menschen). Durch neue Web-Applikationen und Tools können Tasks nun auch direkt an Benutzer und nicht nur an andere Systeme übergeben werden. Dadurch können auch komplexere Anwendungsfälle definiert werden, welche beispielsweise auch Freigabeprozesse oder Prüfungen durch Mitarbeiter beinhalten. Obwohl sich NetWeaver Process Orchestration nach einem Traum für Unternehmen und Entwickler anhört, muss derzeit noch mit einigen Einschränkungen gekämpft werden.

Zum Beispiel lässt sich NetWeaver Process Orchestration ausschließlich auf einem Single-Stack-System installieren. Der ABAP-Stack und somit auch dessen Möglichkeiten (ccBPM) sind daher nicht verwendbar und ein paralleler Betrieb von NetWeaver BPM und ccBPM ist ausgeschlossen (zumindest mit nur einem System). Zusätzlich wird diese Situation noch getrübt, da es keine Portierungsmöglichkeit von ccBPM-Geschäftsprozessen nach NetWeaver BPM gibt. Somit müssen bei einer Migration auf ein Process-Orchestration-System alle ccBPM neu als NetWeaver BPM entwickelt werden. Ein klarer Schritt der SAP weg von ccBPM. Leider ist auch die nachträgliche Installation von NetWeaver BPM und NetWeaver BRM auf

Unterschiede ccBPM und SAP NetWeaver BPM in 7.31

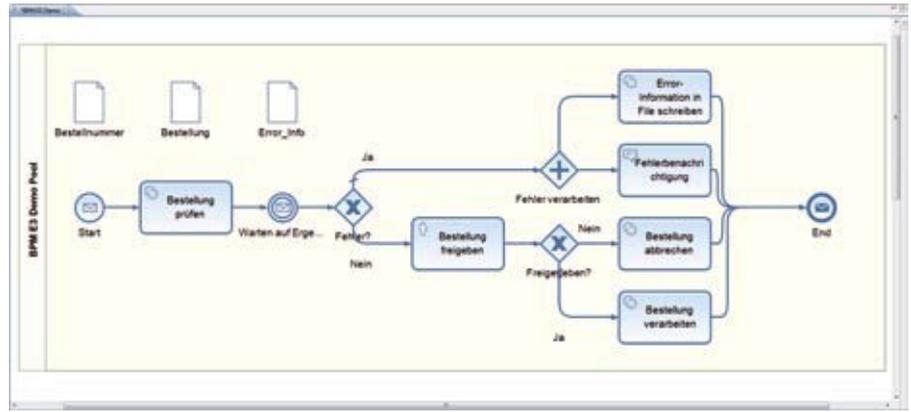
Bereich	ccBPM	NetWeaver BPM
Acknowledgement-Unterstützung	Nein	Ja
Adapter / Protokoll	XI Protokoll zwischen Integration Engine (IE) und ccBPM	SOAP mit XI Protokoll zwischen Integration Engine (AEX) und NW BPM Prozess
Nachrichtenanlagen	Ja	Nein
Build	Nicht notwendig	Notwendig
Deployment zur Laufzeit	Verwendbar nach Aktivierung	Verwendbar nach Deployment und Aktivierung
Entwicklungsumgebung	Enterprise Service Builder	Netweaver Developer Studio
Debug-Funktionalität	Nein	Schritt für Schritt Debugging unterstützt
Entwicklungsobjekte	Abstrakte Interfaces notwendig	Abstrakte Interfaces nicht notwendig
System- und anwenderorientierte Prozesse	Nur systemorientierte Prozesse	System- und anwenderorientierte Prozesse
Installation	Dual Stack	Single Stack
Installationsdauer	Mehrere Tage	Mehrere Stunden
Monitoring-Applikationen	SXMB_MONI_BPE, PIMON	Process Manager, Task Manager
Leistung	Geringer	Höher
APIs für Prozesse	Keine APIs	APIs für Remotemanagement
Prozess als Webservice	Nein	Ja
Process Start	Start nur durch Nachricht	Start durch Nachricht oder manuell
Quality-of-service-Unterstützung	BE, EO, EOIO	BE, EO
Repository / Speicherung	Enterprise Service Repository	Mit NWDI im DTR, sonst auf externem Server
Laufzeit Engine	Business Process Engine(BPE)	Process Server
Laufzeitumgebung	Web AS ABAP	Web AS Java
SAP-Zukunftspläne	Keine Weiterentwicklung	Starke Weiterentwicklung
Standards	Business Process Execution Language (BPEL)	Business Process Modeling Notation (BPMN)
Anwenderorientierte Funktionen	Keine	Process Desk, BPM Inbox, UWL
Kosten	Höhere Kosten	Geringere Kosten
Transport zu anderen Systemen	Dateibasiert oder CTS+	NWDI mit CTS+, CMS oder manuelle Methoden
Versionisierung	unterstützt	NWDI oder Third-Party-Applikationen sind Voraussetzung



eine existierende Single-Stack PI, zum Beispiel einer 7.3, nicht möglich. Deshalb ist der einzige Weg zu einer PI mit Process-Orchestration-Paket eine Neuinstallation eines PI-Systems. Auch dies kann wieder einige Unternehmen abschrecken, speziell wenn erst vor kurzer Zeit in eine neue 7.3 PI investiert wurde. Derzeit ist noch nicht absehbar, ob es sich dabei um dauerhafte Einschränkungen handelt oder ob mit künftigen Releases Änderungen kommen. Jedoch wird von SAP viel Zeit und Energie in die Weiterentwicklung dieses Pakets investiert, sodass damit gerechnet werden kann, dass gewünschte Funktionen in naher Zukunft nachgereicht werden.

Die neue Entwicklungsumgebung

Ein weiterer Schritt der SAP ist die sukzessive Umstellung der PI-Entwicklungsumgebung. Wie erwartet, ist die Entwicklung von NetWeaver BPM ausschließlich mit dem NetWeaver Developer Studio (NWDS) ab Version 7.31 möglich. Die BPM-Entwicklung reiht sich somit neben den anderen PI-Entwicklungstools für das Enterprise Service Repository (ESR) und dem Integration Builder (IB) in die Entwicklungsumgebung des NWDS ein. Nach ein wenig Einarbeitungszeit in die neue Entwicklungsumgebung geht, wie von der SAP versprochen, die Entwicklung von NetWeaver BPM effizienter und schneller von der Hand als im Vergleich zu ccBPM. Ein Grund dafür ist sicherlich der Schritt von der Business Process Execution Language (BPEL – Notation von ccBPM) zur bekannten Business Process Model und Notation (BPMN – Notation von SAP NetWeaver BPM). Eine weitere Erneuerung, welche von SAPs Investitionen in BPMN profitiert, nennt sich iFlows (Integration Flow). iFlows basieren konzeptuell auf NetWeaver BPM und sind die Antwort auf den Wunsch nach einem grafischen Tool zur Konfiguration von Integration-Szenarien. Mit PI Version 7.11 wurde



Die BPM-Entwicklung reiht sich in die Entwicklungsumgebung des NWDS ein.

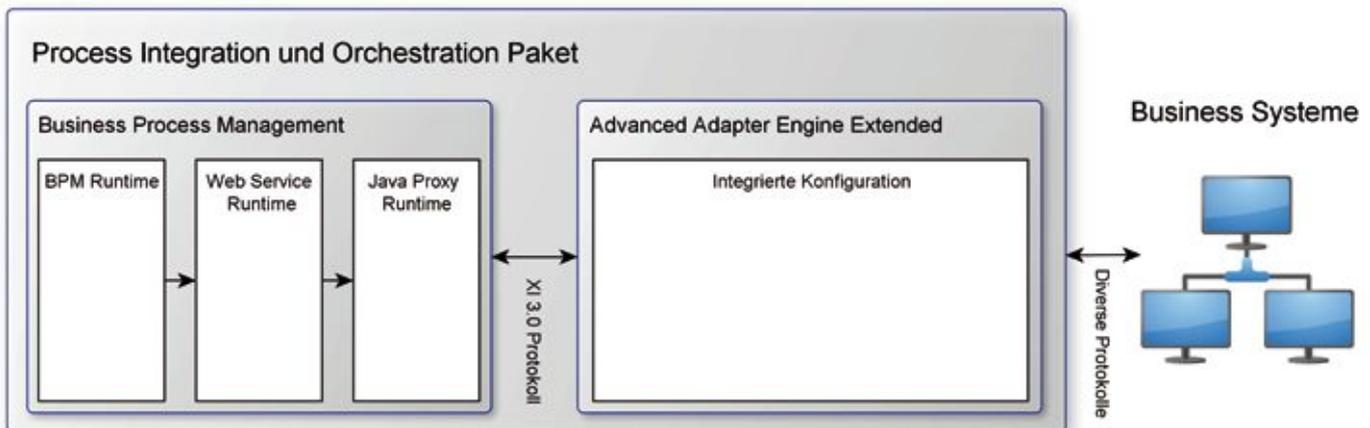
die Möglichkeit einer integrierten Konfiguration (komplette Konfiguration in einem Objekt) implementiert, dessen Konzept nun dank iFlows einfacher, übersichtlicher und verständlicher wird. Ähnlich wie zu NetWeaver BPM können iFlows ausschließlich mit dem NetWeaver Developer Studio entwickelt werden. Für die alten, Java-Swing-basierten Entwicklungstools wird diese Funktionalität voraussichtlich nicht nachgereicht. Im Hintergrund werden iFlows technisch aber immer noch als integrierte Konfiguration auf der PI abgelegt und können somit auch mit den alten Tools weiter verwaltet werden. Dank iFlows ist es möglich, die Konfiguration von Schnittstellen zwischen verschiedenen Systemen noch einfacher und effektiver zu gestalten. Der größte Vorteil ist jedoch, dass die komplette End-to-End-Konfiguration in einer grafischen Darstellung präsentiert wird. So kann die bis dato eher technische und schwer greifbare Sicht des Entwicklers in einem leicht verständlichen Modell dargestellt werden, sodass auch Benutzer ohne technischem Know-how die Funktionsweise von Schnittstellen nachvollziehen können. NetWeaver BPM und iFlows können mittels NWDS entwickelt und direkt auf ein PI-System (ab 7.31) deployed werden. Diese

zwei Technologien gliedern sich gut in die neue Entwicklungsumgebung des NWDS ein und man fragt sich, warum es das nicht schon immer gab.

Starke Investitionen in NetWeaver BPM

Mit starker Vorwärtsbewegung plant die SAP, noch mehr Einsatzmöglichkeiten für NetWeaver BPM bereitzustellen. Aktuell gibt es noch einige Lücken zwischen den Technologien, welche aber mit zukünftigen Updates geschlossen werden sollen. Schon allein für die vereinfachte, kürzere Entwicklung und die bessere Verständlichkeit ist NetWeaver Process Orchestration von großem Vorteil. Durch die Möglichkeit der flexiblen Erstellung und Definition von Geschäftsprozessen und Schnittstellen sowie der Anpassung auf die eigenen spezifischen Anforderungen des Unternehmens wird NetWeaver Process Orchestration für viele Unternehmen in Zukunft wahrscheinlich unverzichtbar sein. Unternehmen, die bereits auf NetWeaver Process Orchestration umgestiegen sind, berichten über reduzierte Entwicklungszeiten, Performancesteigerungen und erste finanzielle Vorteile.

www.snapconsult.com



SAP NetWeaver Process Orchestration kann als Paket auf einem System installiert werden.



© Ardelean Andreea, Shutterstock.com

ClassConverter ermöglicht schnelle Abfrage über Transaktion SE16

Einfach, klar, effizient

Firmen, die mit der SAP-Klassifizierung arbeiten, stehen oft vor der Frage: „Wie komme ich einfach an meine Klassifizierungsdaten?“ Insbesondere die Suche nach Daten, die eine Kombination aus verschiedenen Kriterien darstellen, gestaltet sich oft langwierig. Auch der Papierkonzern Mondi schlug sich damit herum.

Johann Leonhartsberger vom Corporate Information Management Europe & International bei Mondi beschreibt die Ausgangssituation folgendermaßen: „Wenn ein Kunde ein Angebot für ein neues Kopierpapier bei uns einholen wollte und der zuständige Sachbearbeiter

nach den entsprechenden Spezifikationen wie Format, Grammatik, Umverpackung oder Produktzertifizierungen suchen wollte, dauerte die Abfrage gerne mal einige Stunden. Über unseren Partner Concircle erfuhren wir, dass Secat für diese Aufgabenstellung ein fertiges Modul, den ClassConverter, entwickelt hat.“ Das Grundprinzip dabei ist simpel: Die Klassifizierungsdaten werden zusätzlich in transparenten Tabellen abgespeichert. Der ClassConverter ermöglicht auch den Einsatz von Query oder QuickView: „Die ABAP-Programmerstellung im Umfeld der Klassifizierung ist schwierig und ohne spezielles Know-how kaum durchzuführen. Bestimmte Datenformate müssen umkonvertiert werden und Probleme mit sprachabhängigen Konvertierungen behindern die Arbeit. Im Standard werden die Klassifizierungsdaten in neutraler Form abgelegt, um die Flexibilität hinsichtlich der verschiedenen Objekte wie Material, Charge oder Variante in der Klassifizierung zu gewährleisten. Das Zusammenführen und Auslesen der Daten erfolgt über Bausteine, die die Daten über interne Schlüssel aus Tabellen zusammenstellen. Der ClassConverter hingegen ermöglicht den Zugriff auf Klassifizierungsdaten über transparente Tabellen mit dem jeweiligen Objekt als Schlüssel“, führt Gerald Meschkat, einer der drei Secat-Geschäftsführer, aus. „Dadurch wird eine enorme Performancesteigerung möglich.“ Der ClassConverter besteht aus dem CC-Builder als User-Interface und der Hintergrundkomponente CC-Writer. Der Builder verwaltet dabei sämtliche zusätzlich fortzuschreibenden Klassen

als Quellen und die Tabellen als Ziele. Die neueste Version bietet die Möglichkeit, Datenelemente und Domänen als Grundlage der Zieltabellen sowie diese selbst automatisch und ohne Programmierkenntnisse zu generieren. Der Writer übernimmt dann die Routinearbeit – das Schreiben der Daten in transparente Tabellen synchron zur Anwendung. „Die Standard-Klassensuche kann durch den Einsatz des ClassConverter enorm beschleunigt werden“, ergänzt Stefan Rauch von Concircle, der für die Variantenkonfiguration bei Mondi verantwortlich war. Auch in bestehenden Systemen mit einer bestimmten Menge an Daten kann das Modul eingesetzt werden. Zusätzlich zu den Hauptkomponenten CC-Builder und CC-Writer wird ein Umsetzprogramm mitausgeliefert, mit dem das Transferieren von alten Klassifizierungsdaten in neue Tabellen durchgeführt werden kann. Dabei werden alle Arten normaler Klassifizierungen mit zugelassenen Änderungenbelegen wie Material, Charge, Dokumente oder Equipments sowie die Variantenkonfiguration unterstützt. „ClassConverter ist so gut in den SAP-Standard integriert, dass eine überraschend schnelle Umsetzung, maßgeschneidert auf unsere spezifischen Bedürfnisse, möglich war“, freut sich Leonhartsberger. „Die Implementierungsphase im vergangenen Jahr hat gerade einmal ein paar Wochen gedauert. Und einmal eingestellt, brauchen wir uns quasi um nichts mehr zu kümmern. Der Wartungsaufwand durch unsere interne IT-Abteilung ist denkbar gering.“



Gerald Meschkat ist neben Eckard Seeger und Jan Friedrich Geschäftsführer von Secat.

www.secat.de

Kraftwerksinspektion mit mobiler Unterstützung

Praxistest bestanden

Um die Serviceprozesse zu verbessern, suchte der französische Industriekonzern Alstom nach einer Mobillösung, die auch offline-fähig sein musste. Mit *coresuite mobile service* auf dem iPad und der *coresuite cloud* deckt das Unternehmen nun 90 Prozent des Anforderungskatalogs ab.

Von Barbara Czech, freie Autorin, Two Point Seven

Alstom baut Anlagen und Produkte für die Stromerzeugung, Energieübertragung und Schieneninfrastruktur. Das Unternehmen beschäftigt 92.000 Mitarbeiter in 100 Ländern und verbuchte im Geschäftsjahr 2011/2012 einen Umsatz von 20 Milliarden Euro. Einen wesentlichen Anteil seiner Umsätze erwirtschaftet der Konzern mit der Inspektion und Wartung der im Kundenauftrag gebauten Kraftwerke. Die Anlagen werden in regelmäßigen Intervallen von Servicemitarbeitern inspiziert und revidiert. Unterstützt von Anlageplänen und Wartungsinstruktionen bauen die Servicetechniker vor Ort Maschinenteile aus und ein, nehmen Messungen vor und dokumentieren die Ergebnisse. Derzeit wird der gesamte Serviceprozess noch weitestgehend in Papierform begleitet, sodass die Daten am Ende des Tages manuell

in den Computer eingegeben werden. Auch die Abschlussberichte für die Kunden werden noch überwiegend händisch erstellt. Um der Papierwirtschaft ein Ende zu setzen, erarbeitete das Projektteam bei Alstom in einem ersten Schritt einen Anforderungskatalog als Grundlage für die Entwicklung eines Mobility-Prototypen. In der folgenden Ausschreibung erhielten Hersteller die Gelegenheit, innerhalb von drei Monaten einen Lösungsvorschlag zu präsentieren. „Offen gesagt, hatten wir Coresystems als Partner für unser Mobility-Projekt nicht auf dem Radar. Als wir die App *coresuite mobile service* mit Anbindung an die *coresuite cloud* dann gesehen haben, waren wir angenehm überrascht, dass das kleine Schweizer Unternehmen über eine eingeführte Mobility-Lösung verfügt, die im Standard bereits 90 Prozent unseres Anforderungskatalogs abdecken konnte“, so Gert-Jan den Boer, IT Manager Global Projects bei Alstom Schweiz. In den folgenden vier Wochen setzte Coresystems noch einige Anpassungen um und präsentierte den finalen Prototyp, der am 17. November 2012 vertraglich verabschiedet wurde. Daraufhin erhielt Alstom zunächst zehn iPads mit der angepassten Version von *coresuite mobile service* inklusive Zubehör. Derzeit befindet sich das Mobility-Projekt in der Validierungsphase.

Im direkten Vergleich

Ende November 2012 begannen unter der Führung des Alstom-Projektteams die ersten Praxistests. Besonders spannend waren Feldversuche im direkten Vergleich zum herkömmlichen Vorgehen: Ein Mitarbeiter erledigte seine Inspektion auf altbewährte Weise, während sein Kollege mit Unterstützung der mobilen Servicelösung seine Arbeit verrichtete. Bei gleichem Arbeitsaufwand war der Techniker mit der modifizierten *coresuite-mobile-service-Lösung* auf dem iPad deutlich schneller fertig als sein Kollege. Weitere Tests an Standorten in Deutschland, Spanien, England und Argentinien führten zu ähnlichen Ergebnissen. Durch die Schutzhülle seien Temperaturen von bis zu 50 Grad Celsius kein Problem für das iPad, außerdem schütze sie die Mobilgeräte vor Stößen, Staub, Schmutz und Spritzwasser. „Natürlich war uns im Vorfeld bewusst, dass wir mit einer mobilen Lösung Zeit einsparen, aber erst die Praxistests haben verdeutlicht, welches Einsparpotenzial konkret zu erreichen ist. Darüber hinaus haben wir weitere Vorteile für den Einsatz der Lösung entdeckt, die uns vorher gar nicht bewusst waren. So sind firmeninterne Dokumente, wie Anleitungen zur Anlagenwartung, die bislang in Papierform mitgenommen werden, auf dem iPad viel besser geschützt“, erklärt den Boer.



On- und Offlinefähigkeit ist ein Muss

Während der Inspektion wird das Gerät in den Offlinemodus versetzt, um den Betrieb und die Sicherheit der Kraftwerke nicht zu gefährden. Deshalb müssen die Servicetechniker bereits vor Beginn ihres Arbeitstages alle relevanten Daten auf dem Gerät gespeichert haben. Dies gilt insbesondere für Checklisten, Dateianhänge, Anlagenpläne und Wartungsanleitungen. Das Tool ist im Standard bereits offline-fähig. Dadurch kann der Benutzer jederzeit auf seine Daten zugreifen, Änderungen vornehmen und neue Informationen hinzufügen. Die Datensynchronisation erfolgt, sobald eine Internetverbindung wieder möglich ist. Über die Softwareführung wird der Ablauf einer Inspektion begleitet. In coresuite mobile service entspricht jede Inspektion einem Projekt, das in Aufgaben unterteilt ist. Diese werden vom Servicetechniker über Checklisten Punkt für Punkt abgearbeitet. Werden Zusatzinformationen wie Anlagenpläne oder Instruktionen benötigt, stehen diese über das iPad jederzeit zur Verfügung. „Unsere Servicemitarbeiter arbeiten oft auf engstem Raum, wo ein gut gefüllter Ordner schlecht Platz findet. Deshalb müssen sie manchmal erst aus einer Röhre herausklettern, die benötigten Informationen nachsehen und sich danach wieder zurück an den Ort des Geschehens begeben. Das mobile Gerät bietet hier den Vorteil, dass man es überallhin mitnehmen kann“, erläutert Gert-Jan den Boer.

Die Erfassung von Messwerten sowie eine generell optische Begutachtung von Komponenten und Maschinenteilen gehört mit zu den Aufgaben einer Inspektion. Als Ergänzung ihrer Berichte und zu Dokumentationszwecken nutzen die Techniker häufig die Aussagefähigkeit von Bildern. Wurde zum Beispiel eine Roststelle an einer kritischen Stelle entdeckt, wird davon ein Foto aufgenommen und der entsprechenden Checkliste beigefügt. An unzugänglichen Stellen, zum Beispiel im Rohrrinneren, kann auch eine Spezialkamera eingesetzt werden. Mittels Wi-Fi werden externe Bilder auf das Tablet übertragen und eventuell mit Markierungen und Anmerkungen versehen. Unter bestimmten Voraussetzungen müssen die



» Wir haben weitere Vorteile für den Einsatz der Coresuite-Lösung entdeckt, die uns vorher nicht bewusst waren. «

Gert-Jan den Boer ist IT Manager Global Projects bei Alstom Schweiz.

Servicetechniker vor Ort erst Rücksprache mit dem Backoffice halten, bevor Teile ausgetauscht werden. In diesen Fällen hat sich die Bilddokumentation als Entscheidungsgrundlage bewährt. „Natürlich haben wir uns zum Ziel gesetzt, möglichst bald den gesamten Serviceprozess mobil zu unterstützen und diesen in die bestehende IT-Landschaft zu integrieren. Durch die Cloud-Synchronisation können die Inspektionsergebnisse der Techniker dann entsprechend schneller übermittelt werden und das Backoffice ist in der Lage, direkt Entscheidungen zu treffen sowie die Servicetechniker vor Ort umgehend wieder mit den notwendigen Informationen zu unterstützen“, beschreibt den Boer. Ist die Inspektion und Wartung eines Kraftwerks abgeschlossen, erhält der Kunde einen ausführlichen Abschlussbericht. Je nach Kraftwerksgröße ist die Erstellung jedoch zeitintensiv. Mit coresuite mobile

service und dem Checklisten Designer können zumindest bei kleineren Anlageninspektionen die Abschlussberichte standardisiert erstellt werden. In diesen Fällen kann der Servicetechniker den finalen Bericht an seinem letzten Einsatztag mit dem Kunden besprechen und direkt übergeben. Das Tool verarbeitet alle relevanten Daten, die im Rahmen der Inspektion mit dem Tablet erfasst wurden, und bringt die Informationen in eine ansprechende Form. So sind kleinere Berichte schnell erstellt und lassen sich ausdrucken oder per Mail versenden.

Fazit

Im Frühjahr 2013 wird das Projektteam bei Alstom entscheiden, ob das Pilotprojekt noch weiter ausgedehnt wird. „Unsere Entscheidung ist auf coresuite mobile service gefallen, weil wir keine Kinderkrankheiten einkaufen wollten, wie das bei reinen Prototypen häufig der Fall ist. Insgesamt sind wir mit der Lösung sehr zufrieden – alles läuft stabil und auch die Datensynchronisation via coresuite cloud funktioniert einwandfrei“, betont Gert-Jan den Boer. In der Validierungsphase werden die Daten aus der Cloud noch auf einem Server mit SAP Business One gespeichert und müssen von dort abgeholt werden. Da eine mobile Servicelösung viel effektiver ist, sobald die gesamten Serviceprozesse in das Backend integriert sind, wird der IT-Manager und sein Team eine Roadmap für die Harmonisierung der IT-Landschaft bei Alstom entwickeln.

www.alstom.com

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



Barbara Czech ist Inhaberin der Presseagentur Two Point Seven und als freie Autorin für diverse IT-Fachmagazine tätig.

+++ Telegramm +++ Telegramm +++ Telegramm +++ Telegramm +++

... Media Management 7.2 ...

OpenText präsentierte die Version 7.2 seiner Lösung OpenText Media Management. Dabei handelt es sich um eine Digital-Asset-Management-Lösung (DAM) mit eingebetteter Technologie für den schnellen Dateiaustausch. Damit lassen sich sehr große Mediendateien bis zu 80 Mal schneller senden und empfangen. Ebenfalls neu ist das OpenText Portal for Media Management. Hiermit können individuelle Portale für das Web und für mobile Endgeräte auch für Fachanwender erstellt werden, die keine Medienspezialisten sind.

www.opentext.com

... MFT-Plattform erhält Biz Award ...

Die Seeburger-Lösung für Managed File Transfer (MFT) belegte bei den Best in Biz Awards 2013 in der Kategorie Enterprise Product of the Year den zweiten Platz. Mit Hilfe dieser Lösung können Daten in allen Formaten und Größen sicher und schnell ausgetauscht werden. Per End-to-End-Monitoring lässt sich nachverfolgen, wer die Daten wohin versendet hat und ob und wann sie heruntergeladen wurden. Zudem können nur befugte Personen auf die mit Passwörtern geschützten, temporären Dateien zugreifen.

www.seeburger.de

Konsolidierung: SAP-System mithilfe Landscape Transformation transformiert

Aus zwei mach eins

Die Restrukturierung der kompletten SAP-Systemlandschaft von Ziemann International erfolgte auf Basis eines Standardszenarios der Software SAP Landscape Transformation (SAP LT). Damit war eine geeignete Transformationslösung gefunden.

Der niederländische Behälterhersteller Holvrieka hat einen Großteil der Ziemann Group, eines internationalen Herstellers von Brauereianlagen und Tanks, übernommen. Neben dem Standort Ludwigsburg und der Produktionsstätte in Bürgstadt waren mehrere internationale Vertriebsstandorte Gegenstand der Übernahmetransaktion. Die gekauften Betriebe führte Holvrieka in einem neuen Unternehmen namens Ziemann International mit Sitz in Ludwigsburg zusammen. Das neu entstandene Unternehmen stand nun vor der Herausforderung, seine Gründung als eine rechtliche Einheit auch in der SAP-Systemlandschaft nachzuvollziehen. Die dort abgebildete Legalstruktur galt es zu vereinfachen und zusammenzuführen. Zwar waren die Standorte Ludwigsburg und Bürgstadt bereits innerhalb eines SAP-Systems, jedoch in zwei unterschiedlichen Buchungskreisen abgebildet. Im Rahmen der Restrukturierung der SAP-Systemlandschaft sollten die beiden Buchungskreise vereint werden. Ziemann strebte eine rein technische Verschmelzung an. Eine Harmonisierung von Stamm- und Bewegungsdaten war weder vorgesehen noch systemseitig notwendig. Geschäftsprozesse und deren Konfiguration blieben unangetastet. Hier konnte ein hoch standardisiertes und automatisiertes Verfahren helfen. Die Berater von cbs empfahlen, die Restrukturierung auf Basis eines Services der SAP Landscape Transformation Software (SAP LT) durchzuführen. Das LT-Standardszenario „Buchungskreis-Zusammenführung“ aus dem Lösungspaket „Leverage, Sell, Buy, and Restructure“ ist üblicherweise innerhalb von wenigen Wochen realisiert. Im aktuellen Fall erfolgte die Umsetzung in der Hälfte der Zeit.

Projekttablauf, Spezialitäten, Methodik

Das Projekt startete mit einer umfassenden Analyse der relevanten Buchungskreise im betroffenen SAP-System. Für die Zusammenführung der Buchungskreise definierten Ziemann

und cbs einen Zielbuchungskreis als sogenannten Referenzbuchungskreis. Die Customizing-Einstellungen und Stammdaten dieses Zielbuchungskreises wurden bei der Verschmelzung priorisiert. In der Analysephase ermittelten cbs mit Ziemann die kundenspezifischen Tabellen. Anschließend definierten sie die Transformationsregeln für die Umsetzung der Daten. Vor der Datenumsetzung galt es, die identifizierten Konflikte zu bereinigen. Im Anschluss wurden die Stamm- und Bewegungsdaten sowie das Customizing gemäß dem definierten Regelwerk umgesetzt. Ein wichtiger Bestandteil war dabei, die konsistente Neummerierung aller Belege mit überschneidenden buchungskreis-spezifischen Nummernkreisen sicherzustellen. Die Testphase umfasste zwei Zyklen, einen Integrations- und einen Abnahmetest. Auftretende Fehler oder geänderte Transformationsanforderungen konnten direkt während der Testperiode behandelt und entweder im gleichen oder im nächsten Testzyklus zum Nachttest bereitgestellt werden. Die Umstellung des Systems erfolgte nach den erfolgreichen Tests vor Ort in Ludwigsburg. Nach der Produktivsetzung wurden die Ziemann-Mitarbeiter durch einen Standby-Support

unterstützt. Entlang der SAP LT Roadmap wurden alle Anforderungen umgesetzt und der straffe Zeitplan eingehalten. Das Restrukturierungsprojekt umfasste die Transformation aller Stamm- und Bewegungsdaten inklusive der kompletten Historie und das Customizing.

Volle Kontinuität, keine Workarounds

Trotz des engen Zeitplans von nur zehn Wochen wurde das Projekt planmäßig und unter Einhaltung des Budgets erfolgreich abgeschlossen. Auch die kurze Downtime überzeugte: Die Umsetzung in das neue Produktivsystem betrug nur zwei Stunden. Die automatisierte Transformation des Customizing lässt das System wie neu erscheinen. Das entsprechende Verfahren ist von internationalen Wirtschaftsprüfern testiert. Die Verschmelzung der Buchungskreise gewährleistet zukünftig eine lückenlose Kontinuität der Geschäftsprozesse. Auch auf organisatorische Workarounds, beispielsweise beim Abschließen von Bestellungen, kann verzichtet werden.

www.cbs-consulting.com



Der Ziemann-Standort in Ludwigsburg wurde von der holländischen Firma Holvrieka übernommen.



Where IT works.

Trends, Themen, Lösungen unter einem Dach

- › **ERP** – Branchengrößen, Nischenanbieter und Systeme im spannenden Live-Vergleich auf der IT & Business.
- › **CRM** – Software als Teil einer ganzheitlichen Strategie, die das Unternehmen konsequent auf den Kunden ausrichtet auf der CRM-expo.
- › **ECM** – Lösungen für alle Ansprüche zur Steuerung digitaler Informationen: von kleinen Offline-Einheiten bis zu komplexen Cloud-Strukturen und Compliance-Projekten.
- › **Output-Management** – volle Kontrolle über die Eingangs- und Ausgangskanäle im Unternehmen auf der DMS EXPO.

Plus: Cloud Computing, Mobile Services, Big Data und Industrie 4.0 als übergreifende Themen des Messeverbundes – und das alles mit einem Ticket.



24. – 26. September 2013 | Messe Stuttgart

www.where-it-works.de


it & business
 Fachmesse für IT-Solutions


DMS EXPO
 Leitmesse für Enterprise Content Management


 Messe + Kongress
 Leitmesse für Kundenbeziehungsmanagement

Unterstützt von:



«VOI» voice of information

Software



LINUX

Blick zurück und weiter nach vorn

Das SAP Cloud Computing schlägt auf. Haben Sie gewusst, dass sich der SAP Cloud Enabler LVM historisch vom Adaptive Computing Controller, kurz: ACC, ableiten lässt – dessen Erstimplementierung zum Jahrtausendwechsel unter Suse Linux stattfand? Ein Blick zurück lohnt, um den Blick voraus zu schärfen.



Von Friedrich Krey*

Die Virtualisierung auf SAN- und NAS-Basis, die der Intel-Virtualisierung im SAP-Enterprise-Umfeld voranging, galt um den Jahrtausendwechsel als die Innovation. Die Intel-Server-Virtualisierung steckte damals noch in den Kinderschuhen; Bladeserver-Infrastrukturen waren das höchste der Gefühle – mit einem seinerzeit geringen Hardwarefootprint. Kein echter Meilenstein einer wirklichen Server-Virtualisierung damals.

Die Möglichkeit, SAP-Services vom eigentlichen OS zu entkoppeln, stand im Mittelpunkt. Vor allem Storage-Virtualisierung ermöglichte diese Entwicklung. Sie bildete quasi einen Fixpunkt, um alle Informationen zentrisch zu halten. So waren die SAP-Services in der Lage, gleichberechtigt auf die Server zuzugreifen. Ziel des Konzepts: lokale Änderungen, die am OS notwendig waren, zentral zu halten wie LDAP oder die Mount-Logik. Alles, was eine SAP-Anwendung benötigt, wurde in einem zentralen Punkt gelagert; war damit vom eigentlichen OS entkoppelt. Der Effekt: ein verschiebbarer Workload auf jeden Server, integriert in einer SAP-Infrastruktur. Und zwar mit dem Vorteil einer Vereinfachung sowie Reduzierung des Aufwands von SAP-Systemaustausch, OS-Updates, Hardwarewartung, Systemkopiererstellung oder System-Cloning.

Logische statt physikalische Einheiten

Durch die Intel-Virtualisierung wurde auf den physikalischen Servern über VMware ein weiterer Freiheitsgrad gewonnen. Dadurch wurden dem Ansatz des SAP Adaptive Computing – in gewisser Hinsicht eine Art Vorläufer des SAP Cloud Computing – weitere Fähigkeiten hinzugefügt wie Live-Migration. Ehedem war man bei der Hardwarewartung angehalten, die SAP-Services herunterzufahren. Klar deshalb: Die Ressourcengewinnung folgte aus dem Mehrwert der Intel-VMware-Virtualisierung. Denn: Das System ist nicht mehr abhängig von physikalischen, sondern nunmehr von logischen Einheiten.

In der jetzigen Welt ist faktisch die Virtualisierung mit VMware intrinsisch mit hinein entwickelt worden. SAP intern wurden Suse und VMware mit eingebunden, um die Hardware-Virtualisierung mit voranzutreiben – auch vor dem Hintergrund des SAP Cloud Computing mit verschiedenen Cloud-Computing-Ausprägungen wie SAP Private Cloud. Warum gerade die Einbindung von Linux? Thematisch muss man sehen, dass es immens wichtig ist, die Entkoppelung der SAP-Anwendungslogik vom OS oder dem Betriebssystem als Standardfunktionalität nutzen zu können. Bei Unix/Linux ist sie von vornherein eingebaut. Das Mit-Schritthalten entsprechend den Anforderungen war und ist somit bei Verwendung von Linux ein relativ leichtes Unterfangen. Dies betrifft auch die Implementierung – gerade im Hinblick auf die Aufgabenstellungen: initiales

Aufsetzen, Erhaltung der Flexibilität oder Patching-Minimierung.

High-Availability-Cluster-Integration

Man kann sagen: Das Konzept von LVM und Linux passen in idealer Art und Weise zusammen; wenn man so will: ein perfektes Tandem. Wogegen bei Windows eher der Ansatz heißt: Es werden Ressourcen lokal vorgehalten. Weil bei Windows ursprünglich der Desktop im Mittelpunkt der Überlegungen stand. Konkret hält beispielsweise die Registry Anwendungen lokal vor – mit der Konsequenz: bei Konzepterstellung, Implementierung, Betrieb und Wartung sind mitunter massive Aufwendungen vonnöten, um zu den Goodies zu gelangen, die Linux sozusagen schon im Bauch hat. Und um eine entsprechende High Availability in beispielsweise der SAP Private Cloud sicherzustellen, hat das SAP Linux-Lab die Referenzarchitektur der Shared Lib entwickelt. Der Fokus hier: eine HA-Cluster-Integration in SAP LVM. Auch dabei hat Suse maßgeblich mitgewirkt mit der HA Extension. Kunden können auf eine Clusterlösung zurückgreifen, die der von SAP festgelegten Referenzarchitektur folgt – und die darüber hinaus die SAP-LVM-Integration aufweist sowie über den SAP Solution Manager unterstützt wird. Fazit: Seit mehr als zehn Jahren begleitet Suse Linux vom ACC über LVM und damit das Cloud Computing von heute und morgen aktiv. Damit fällt SAP-Bestandskunden, die auf Linux setzen, die Verwendung des SAP Cloud Computing leicht.

www.suse.com

* 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~~ EXTRA

www.E-3.de ■ www.E-3.at ■ www.E-3.ch

Juni 2013

SAP BPM & SAP EAM

**Business Process und
Enterprise Application
Management für das
Realtime Enterprise**

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, kontroversielle 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



Peter M. Färbinger,
Chefredakteur
E-3 Magazin

Business Intelligence (BI) ist das Rückgrat der Aufbau- und Ablauforganisation

Mathematik, Design & Prozesse

Eine schnelle IT-Infrastruktur kann viel verändern. Wahre Innovation kommt jedoch von den Algorithmen und dem Business Process Reengineering. Die Verdienste von Hana sollen nicht kleingeredet werden – aber diese Innovation war vorhersagbar.

Halbleiterspeicher wird immer preiswerter, Prozessoren immer schneller und die Server-Packungsdichte immer größer. Es ist ein spannender, innovativer, aber auch vorhersehbarer Prozess. SAP war eines der ersten Unternehmen, die im großen Stil begannen, viel Geld in das sogenannte In-memory Computing zu investieren. Eine intensive Partnerschaft mit Intel brachte das Datenbanksystem Hana zum Vorschein. Hana ist eine sehr gelungene Kombination aus Intel-Prozessor-Technik und Technologie sowie teils bekannten, teils am Hasso-Plattner-Institut in Potsdam entwickelten Algorithmen. Was in der Informatik jahrelang versucht wurde zu trennen: Hard- und Software – findet nun mit Hana wieder zusammen. Hana ist eines der wenigen Softwareprodukte, die ausschließlich auf Intel-x86-Prozessoren lauffähig sind. Und während die Informatik versucht, bei der Software die Algorithmen von der Datenstruktur zu separieren, wird bei Hana wieder alles in einer Blackbox zusammenfließen. Einige IT-Experten nennen es Innovation.

Wahre Innovation ist jedoch, wenn reale Abläufe mit geringerem Mitteleinsatz gleich oder besser funktionieren. Hierzu hilft unter anderem die Mathematik in Form der experimentellen Spieltheorie, die Betriebswirtschaftslehre in Form des Nash-Gleichgewichts und Design Thinking für das Aufbrechen tradierter Prozesse. Hana ist ein wichtiges Werkzeug. Hana ist ein technisches Spielzeug, von dem offensichtlich Professor Plattner und SAP Chief Technology Officer Sikka nicht genug bekommen können. Aber Hana ist noch nicht die Innovation, die SAP-Bestandskunden für

ihre Aufbau- und Ablauforganisation brauchen. Ein Wettbewerbsvorsprung ergibt sich noch nicht aus schneller Datenanalyse und Big Data verheiratet mit Realtime Enterprise. Erst wenn ich weiß, was mit den Ergebnissen zu geschehen hat, erst wenn ich die Ergebnisse verstehe und einordnen kann, erst dann wird sich so etwas wie Innovation in meinem Unternehmen einstellen. Beim E-3 Verlag steht seit über einem Jahr eine Hana-Maschine: Sind wir deswegen innovativer als der Wettbewerb? Hat auch nur einer unserer Leser die sogenannte Innovation Hana bei der Lektüre des E-3 Magazins bemerkt? Ich spiele gerne mit unserem Hana-Server, ebenso wie es Hasso Plattner und Vishal Sikka im fernen Palo Alto machen. Innovation würde ich es jedoch nicht nennen.

Spieltheorie, Design Thinking und Business Process Reengineering werden die wahre Innovation bringen – aber das wird Zeit brauchen. Das Hana-Produktfeuerwerk aus Palo Alto ist unterhaltsam. Die wirkliche Arbeit liegt jedoch noch vor uns: Momentan sind viele in der SAP-Community von dem Hana-Hardware-Glitzer geblendet. Der Versuch, auf Basis einer neuen SAP-Architektur innovative Prozesse zu initiieren und hier vorzustellen, ist nur teilweise gelungen. Das E-3 Extra hat nur wenig Seiten, obwohl sich mit innovativen Geschäftsprozessen (Business Process Management) fast die gesamte SAP-Community beschäftigen sollte. Vielleicht ist die Zeit noch nicht reif für experimentelle Spieltheorie, Design Thinking und Business Process Reengineering?

Peter Färbinger, Chefredakteur E-3 Magazin

Kontinuierliche Verbesserung statt riskanter Großprojekte

Metasonic baut BPM Software, mit der sich Ihr Unternehmen leicht verständlich und in überschaubaren Teilen darstellen lässt. So können Ihre Mitarbeiter und Bereiche sich auf ihre eigene Optimierung fokussieren, während die BPM Software eine funktionierende Kommunikation sicherstellt und deren Harmonisierung gewährleistet. Dies ermöglicht eine kontinuierliche Anpassung an die Anforderungen des Marktes.

Der Spagat zwischen Selbstoptimierung und Teamplay

Wir kennen es alle: Einerseits wird eine ständige Optimierung von Effektivität und Effizienz gefordert, andererseits bringt all das nur dann wirkliche Vorteile, wenn die eigenen Arbeitswege mit den anderen Beteiligten abgestimmt sind. Dabei ist es völlig irrelevant, ob diese Abstimmung sich auf die Ebene zwischen Kollegen, Unternehmensbereichen oder Partnerunternehmen bezieht.

Optimiert man die eigene Arbeitsweise, verändert man etwas in der Organisation. Oft jedoch sind die Auswirkungen auf andere im Vorfeld nur schwer vorhersehbar. Lässt man sich hingegen von zu vielen Abstimmungsgedanken einengen, reduziert man den eigenen Handlungsspielraum und die Motivation und Kreativität bei der Selbstoptimierung nimmt ab.

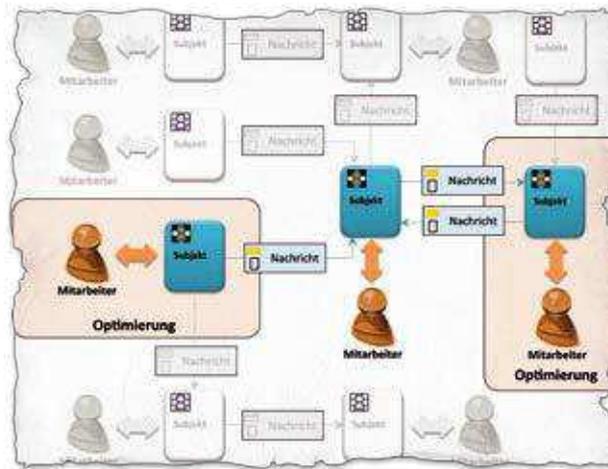
Bei zunehmender Komplexität in heutigen Unternehmen und deren IT-Systemlandschaften ist die Bewerkstelligung dieses Spagats eine anspruchsvolle Herausforderung. Eine BPM Software sollte diesen Fakten Rechnung tragen und Arbeitsabläufe so erfassen und organisieren, dass sie Selbstoptimierung und Teamplay gleichermaßen ermöglicht.

Große und riskante BPM Projekte?

Die Antworten auf diese Herausforderungen sind in der Regel große Projekte, teure Tools, komplexe Notationen und externe Berater mit eigener Begriffsdomäne. Es entsteht eine Welt für sich, die mit dem eigenen Unternehmen, den eigenen Mitarbeitern und deren Art zu denken nur eine relativ geringe Schnittmenge aufweist.

Dabei ist es von unschätzbarem Wert, wenn die Modellierungssprache auch für die eigenen Mitarbeiter leicht verständlich ist. Beschränkt sich der Kreis der Kenner dieser Sprache nur auf wenige IT-Spezialisten, sind streng genommen nur diese in der Lage, fachliche Veränderungen am Unternehmen durchzuführen. Diese haben aber gar keine inhaltliche Motivation, während es den Fachbereichen mit dieser Motivation an den Möglichkeiten der Umsetzung fehlt.

So entsteht der Bedarf an Übersetzungsarbeit von einer Welt in die andere. Man versucht sich an der Umsetzung, doch viele Ungereimtheiten, Rückfragen, spontane Änderungen der Anforderungen und Kommunikationsbarrieren erschweren beiden Parteien das Leben. Es entsteht Unmut, das gegenseitige Vertrauen schwindet und es kommt zu langen Projektlaufzeiten.



In vielen Fällen haben sich die Anforderungen aufgrund des hohen Marktdrucks vor der Fertigstellung schon wieder geändert. Was bleibt sind große Mühen und hohe Risiken.

S-BPM, Strukturierung von Komplexität durch Isolation und Collaborative Modeling

Subjektorientiertes Geschäftsprozessmanagement (S-BPM), Grundlage der

Metasonic® Suite, löst diese Probleme. Diese Modellierungssprache ist aufgrund ihrer Einfachheit sowie ihren formalen Grundlagen von Menschen und Maschinen gleichermaßen zu verstehen. S-BPM-Prozesse bestehen aus mehreren Akteuren (Subjekten), die miteinander über Nachrichten kommunizieren. Diese Subjekte haben ein definiertes Verhalten (z.B. Reaktion auf gewisse Nachrichten), welches die Arbeitsschritte des jeweiligen Akteurs im Prozess bestimmt und festlegt.

Anhand von Subjekten (Mitarbeiter, Systeme, Roboter) ergibt sich eine Zerlegung des Prozesses in überschaubare Teile (die Komplexität aus dem Business wird durch Isolation strukturiert und überschaubar). Definierte Schnittstellen (Nachrichten) zwischen den Subjekten sorgen stets für ein funktionierendes Zusammenspiel des gesamten Prozesses. Statt ganze Prozesslandschaften in großen und riskanten Projekten definieren und optimieren zu lassen, können eigene Mitarbeiter mit S-BPM die Modellierung ihrer Arbeitsabläufe selbst mitgestalten. Dabei können Sie parallel an einem Prozess arbeiten, während diese Änderungen sofort für alle Kollegen nachvollziehbar sind. Gleichzeitig haben Manager durch die Festlegung erlaubter Nachrichtentypen ein mächtiges Werkzeug für die Koordination der Kommunikation an der Hand.

Mit Metasonic können Sie schnell einzelne Optimierungsschritte durchführen und die Auswirkungen auf andere Bereiche leicht überblicken. Das versetzt Sie in die Lage, kontinuierlich den Marktanforderungen gerecht zu werden, Risiken zu minimieren, eigene Potentiale voll auszuschöpfen und die Akzeptanz der Prozesslösung stetig zu erhöhen. Da jeder bei der kontinuierlichen Optimierung dabei ist, gibt es keine Betroffenen mehr, nur noch Beteiligte.

Metasonic AG
Münchner Str. 29 - Hettenshausen
85276 Pfaffenhofen
Tel: 08441-278 10-0
Fax: 08441-278 10-999
www.metasonic.de



METASONIC
process. in tune.

BPM in der Praxis – aus der Praxis

Ein in mehreren europäischen Ländern tätiger Anlagebauer berichtet: „Durch den Einsatz der zentral gepflegten operativen Prozessdokumentation im SAP Solution Manager, konnten die teilweise längst veralteten Prozesslisten in Excel abgelöst werden. Heute haben alle User in den Fachbereichen Zugriff auf die Prozessdokumentation um das tägliche Geschäft abzuwickeln, zur Schulung und für die Regressionstest bei Änderungen und Upgrades können sehr effizient aus der Prozessstruktur die betroffenen Prozesse in Testpakete übernommen und den verantwortlichen Mitarbeitern zugewiesen werden.“

Cristal IT AG – die SAP Solution Manager Experten,
Stephan Blaser, CEO, Ing. FH

Die Bedeutung von Business Process Management

Geschäftsprozessmanagement ist vielschichtig und von vielen Einflussgrößen bestimmt. Ein beliebtes Thema an Hochschulen und Universitäten zur Entwicklung von Modellen. Auf diese sehr spannenden wissenschaftlichen Abhandlungen gehen wir hier nicht ein. Wir wollen hier einen Einblick über den Aufbau und Ideen aus der Praxis für Umsetzung im SAP-Umfeld liefern mit dem Ziel, Mehrwert für den Kunden und Gewinn für das Unternehmen zu schaffen. Wer sich wie ein Chamäleon schnell veränderten Umständen anpassen kann und die Leistungen auf gleichem Qualitätsniveau erbringt, ist klar im Vorteil.

Herausforderungen und Wechselwirkungen in BPM

Die Herausforderung im Geschäftsprozess Management besteht in einer möglichst hohen Integration der verschiedenen Aufgaben und Ebenen zu der realen Abwicklung der Prozesse.

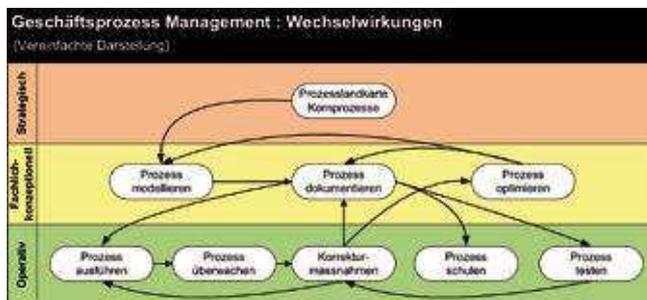


Abb. 1 : Herausforderungen und Interaktionen in BPM

Diese Herausforderungen können mit verschiedenen Mitteln und Tools unterschiedlich gut bewältigt werden. Die Frage hierbei ist, welches Werkzeug bietet auf der operativen Ebene den grössten Nutzen und wie kann die Aktualität sichergestellt werden.

Die Ausführung der täglichen Geschäftsprozesse sind einer grossen Dynamik unterworfen. Die Wechselwirkungen (siehe Abb. 1) erfordern eine stetige Aktualisierung der Dokumentation. Diese Grundlage muss jederzeit konsistent sein, den Anforderungen zur Überwachung, Schulung und das Testen und der Optimierung zu genügen.

Prozessabbildung mit dem SAP Solution Manager

Mit dem SAP Solution Manager steht ein 3-stufiges Prozessmodell zur Verfügung, mit welchem Prozesse, deren Daten und Organisationsmerkmale strukturiert dokumentiert werden können. In der Praxis definieren wir die verschiedenen Stufen gemäss den Kundenanforderungen auf die 3 Ebenen im Solution Manager.

	Definition [Rosenberg,2010]	SAP Solution Manager
Level 6	Geschäftsbereich	Geschäftsszenario
Level 5	Prozessgruppe	
Level 4	Geschäftsprozess	Geschäftsprozess
Level 3	Geschäftsprozess Variante	
Level 2	Prozessschritt	Prozessschritt
Level 1	Aktivität	Transaktion

Abb. 2 : Geschäftsprozesshierarchie nach Rosenberg, 2010 adaptiert für SAP

Fehlende Strukturierungsebenen, die etwa für Prozessvarianten benötigt werden, können durch semantische Definitionen in der gleichen Strukturebene abgebildet werden. Diese Regeln werden wie alle anderen Nomenklaturen in der „Dokumentations-Checkliste“ für die beteiligten Benutzer festgehalten.

Hochintegrierte Prozessdokumentation in der Praxis umsetzen

Ein mögliches Vorgehen, das sich in der Praxis bewährt hat:

1. Definieren Übergang und Referenz zu bestehender Prozesslandkarte
2. Geschäftsszenarien abbilden mit Referenz auf Prozesslandkarte (oder aus BPR)
3. Geschäftsprozess-Struktur abbilden
4. Dokumentationsvorlagen definieren und an Knoten hinterlegen (Fixpreis-Package erwerbbar)
5. Aufträge zur Dokumentation der Prozesse und -schritte an die Verantwortlichen und Fachbereiche übertragen
6. Verifizieren / ergänzen mit SoDocA

Für die Auftragsvergabe zur Dokumentationserstellung und -vervollständigung haben sich unterschiedliche Vorgehensweisen bewährt. Wenn neben dem Tagesgeschäft wenig Zeit zur Verfügung steht für die Prozessdokumentation, kann beispielsweise der ITSM-integrierte Ansatz gewählt werden. Dieser sieht vor, die Dokumentations-Aufträge im Rahmen der anfallenden Incidents und Änderungsanträge/Changes abzuwickeln.

Ihr Nutzen ohne weitere Lizenzkosten

Die Geschäftsprozess-Dokumentation ...

- ist überall zentral und strukturiert für alle Benutzer (gem. Berechtigung) im Zugriff
- generiert „Learning Maps“ für Schulungen
- generiert Testpläne in der integrierten Testworkbench
- ist integraler Bestandteil im Change Management (Verknüpfung BPM<->Change)
- generiert für jede beliebige Prozessebene Blueprint- und Konfigurationsdokumente
- dient als Grundlage für das Prozess-Monitoring

Suchst Du noch oder steuerst Du schon?

Um IT-Prozesse steuerbar zu machen, bedarf es Durchblick

Nicht erst die jüngsten Umstellungen im Zahlungsverkehr (Stichwort: SEPA) machen erneut deutlich, wie nötig eine effiziente Risikosteuerung über das Geschäftsprozessmanagement ist. Transparenz bei den involvierten IT-Prozessen birgt hier das Potential zur Optimierung zeitkritischer Geschäftsprozesse.

Die Systemlandschaften sind integriert, Datenbeschaffungsprozesse etabliert – dennoch zeigt die Erfahrung, dass die relevanten IT-Prozesse selten optimal ablaufen. Der zentrale Grund dafür ist in der „Dunkelverarbeitung“ zu finden.

Welche Verarbeitungsprozesse laufen wann und wie lange? Welche Datenströme sind erfolgreich übertragen worden, welche nicht? Aus welchem Grund war die Verarbeitung nicht erfolgreich? In der Regel werden Informationen über Umfang, Start- und Laufzeiten, Zweck, Verantwortliche etc. von IT-Prozessen nicht ausgewiesen. So beginnt ein regelrechtes Tappen im Dunkeln, wenn Fehler auftreten. Dabei erfordern es insbesondere zeitkritische Prozesse, möglichst sofort über den Status der Verarbeitung, den Grund des Fehlers und einen direkten Ansprechpartner Bescheid zu wissen und handeln zu können. Verdunkelten IT-Prozessen nachzuspüren anstatt zu steuern ist vielfach Unternehmensrealität.

Auswertungen bringen Licht ins Dunkel

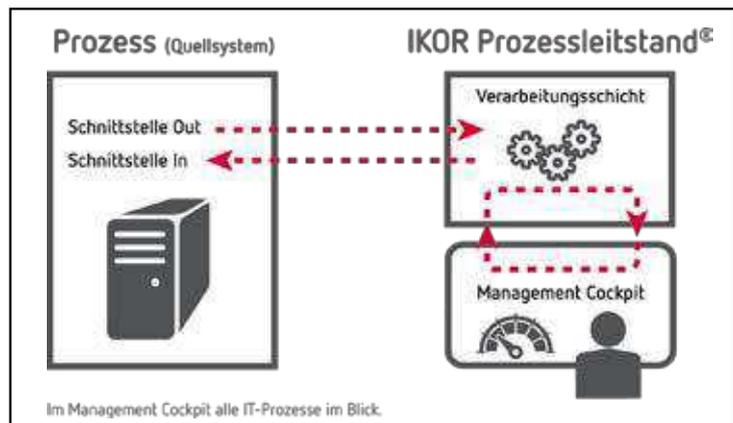
Dabei kann intelligente Middleware hier wirksam Licht ins Dunkel bringen. Der Nutzen geht bei derartigen Anwendungen weit über ein sauberes Berichtswesen hinaus. „Stellen Sie nicht nur Transparenz über Ihre Prozesse her, um Reaktionszeiten zu erhöhen“, rät Lars Ackermann, Leiter Strategische Beratung der IKOR Financials GmbH, „sondern nutzen Sie auch Auswertungen, um Verbesserungspotenziale zu heben und Risiken zu erkennen.“

Mit der Anbindung der Prozesse an den IKOR Prozessleitstand® (IPLS) werden alle Informationen über die Datenverarbeitung zentral gesammelt und aufbereitet. Der Anwender erhält im Cockpit ein Monitoring sowie detaillierte Auswertungen über den Status der Prozesse und hat alles im Blick. So wird unmittelbar sichtbar, wo Handlungsbedarf besteht – und die entsprechenden Stellen werden automatisch informiert. Anschließend werden die fehlerhaften bzw. abgebrochenen Verarbeitungen zentral neugestartet. Der Anwender kann außerdem äußerst flexibel (re)agieren, denn die Informationen aus dem IPLS können auch für alle gängigen Lösungen mobiler Medien (Apple, Blackberry, Android, Microsoft) bereitgestellt werden.

Prozessgestaltung durch Verarbeitungstransparenz

Besser aber noch ist es, das Problem der abgebrochenen Datenverarbeitungen gar nicht erst entstehen zu lassen. Abbrüche aufgrund mangelnder Datenqualität erfordern

aufwendige (manuelle) Korrekturen aus den Fachbereichen. Daher werden für die an den IPLS angebotenen Prozesse Regeln und Validierungsschritte in die Verarbeitungsschicht eingebaut und so die Qualität der fachlichen Daten bestimmt. Eine hohe Datenqualität erlaubt es, Automatisierungsquoten zu steigern, die Fachbereiche werden entlastet. So wird aus einer Middleware, die eine effektive Steuerung von IT-Prozessen ermöglicht, ein Hilfsmittel, um Geschäftsprozesse zu designen.



Es fehlen einschlägige Untersuchungen, wie viel es Unternehmen jährlich kostet, ihren IT-Prozessen aufwendig nachzuarbeiten. Eine Ahnung gibt folgendes Beispiel: Bei einem Kunden haben wir den Abstimmungsaufwand zwischen Haupt- und Nebenbuch von 13% Fehlerquote auf 0,03% gesenkt. Bei etwa 1,5 Mio. Buchungen pro Monat reduziert sich die Arbeit im Fachbereich erheblich. Auch die Reaktionszeit bei Fehlern im Zahlungsverkehr hat sich erheblich reduziert.

Sichtbar zu machen, was vorher nicht sichtbar war, bietet also weitaus mehr als nur erhellende Einsichten. Der IKOR Prozessleitstand® ist die Steuerung Ihrer Geschäftsprozesse in Perfektion.



IKOR Financials GmbH
 Mario Piechaczek
 Borselstraße 20
 22765 Hamburg
 mario.piechaczek@ikor.de
 Tel.: 040 - 81994420
 www.ikor.de

IKOR =

IMCC 2013 FRANKFURT/M

*Die unabhängige Konferenz
zu Realtime Enterprise, Big Data und In-memory
Computing mit Schwerpunkt SAP Hana*

5. und 6. Juni 2013 • Frankfurt/M
Infos & Anmeldung: www.in-memory.cc



Ausgewählte Sprecher:

Dr. Michael Missbach, Cisco

Tobias Ortwein, PAC

Dr. Alexander Zeier, Accenture

Gerhard Oswald, SAP

Andreas Zilch, Experton



Platin-Sponsor



Silber-Sponsoren



Gold-Sponsoren



Bronze-Sponsoren



Content-Partner/Analysten



Medienpartner



Unternehmensarchitektur für agile SAP-Prozesse

Geschäftsprozesse, Unternehmensarchitektur und SAP-Landschaften

Für Organisationen ist es heute mehr denn je wichtig, agil und flexibel neue Kundenbedürfnisse und Unternehmensziele mittels neuer Technologien umzusetzen. Durch die Methodik der Unternehmensarchitektur (engl. „Enterprise Architecture“) können Organisationen ihre Geschäfts- und IT-Bereiche transparent dokumentieren und insbesondere Projekte planbar gestalten. Immer mehr Unternehmen setzen bei ihren Analysen, Planungen, der Kommunikation und gerade dem Management von Produkten, Geschäftsprozessen, Organisationsstrukturen, IT-Anwendungen und -Infrastrukturen auf diesen methodischen Ansatz. Als Leitfaden für die Entwicklung einer Unternehmensarchitektur dient häufig das Architektur-Framework TOGAF® der Open Group und als Modellierungssprache wird gern ArchiMate® für die Beschreibung und Analyse der Prozess-, Anwendungs- und IT-Modelle gewählt.

Auch die SAP hat den TOGAF-Standard für die Beschreibung von Unternehmensarchitekturen einschließlich der Beschreibung von SAP-Landschaften gewählt. Auf der SAPPHIRE-Messe 2007 in Orlando präsentierte SAP die erste Version ihres TOGAF-basierten „SAP Enterprise Architecture Framework“ (SAP EAF). Service-orientierte Architekturen (SOA) lassen sich damit besonders effizient planen und realisieren.

Eine SAP-Anwendungslandschaft ist mit Blick auf ihre Komplexität und Größe bereits eine eigene Unternehmensarchitektur: Die Aufnahme und Visualisierung der unterschiedlichen Geschäftsprozesse, Anwendungen und IT-Objekte sowie deren gegenseitige Beziehungen und Abhängigkeiten erfordern die übersichtliche Beschreibung in einem Architektur-Modell.

Die TransWare AG als SAP Services Partner und BiZZdesign als führender Anbieter von Unternehmensarchitektur-Software haben eine Vorgehensweise und einen technischen Standard zur automatisierten Dokumentation, der Analyse und Planung von SAP-Landschafts-Projekten auf Grundlage von TOGAF und ArchiMate entwickelt. Damit lassen sich präzise Einblicke in die Nutzung und das Customizing der aktuellen SAP-Landschaft gewinnen und die zukünftige SAP-Landschaft komfortabel gestalten.

Unternehmen und Organisationen erhalten hierdurch eine solide und belastbare Informationsgrundlage, auf der sie dann gezielt und zuverlässig Änderungen etwa zur Prozessharmonisierung und Landschaftskonsolidierung im Rahmen von Upgrade- oder Roll-In-Projekten vornehmen können.

Die folgenden beispielhaften Fragen sind in diesem Zusammenhang sehr typisch:

- Können wir auf speziell angepasste (engl. „customized“), aber nicht verwendete SAP-Reports verzichten? Lassen sich Z-Transaktionen durch SAP-Standard-Transaktionen ersetzen, um laufende Wartungskosten zu senken?
- Welche Standard-SAP-Objekte wurden modifiziert und können wir das Risiko negativer Auswirkungen auf Geschäftsprozesse für ein Upgrade oder ein EhP reduzieren?
- Welche Anwendungs- und Systemschnittstellen (IDoc, BAPI, SOAP etc.) werden genutzt? Wie lässt sich die Wartung dieser Schnittstellen optimieren? Wie lassen sich die Schnittstellen für ein Monitoring aktivieren?
- Welche Stammdaten werden hinsichtlich des „Master Data Managements“ (MDM) von welchen Prozessen verwendet?
- Nutzen Anwendungen Webservices des „Enterprise Service Repository“ (ESR), die sich zur Implementierung von SAP BPM nutzen lassen?

Die Liste möglicher Fragen lässt sich beliebig fortsetzen und würde den Rahmen dieses Artikels überschreiten.

Redokumentation der SAP-Landschaft

Ein wichtiger erster Schritt zur Einführung einer Unternehmensarchitektur ist es, ein gutes Verständnis und einen Überblick der aktuell implementierten Geschäftsprozesse, der Anwendungen und IT-Komponenten der gesamten Landschaft inklusive SAP-Entitäten zu gewinnen.

Zu diesem Zweck ist ArchiMate als Standard-Modellierungssprache sehr hilfreich, um alle Objekte einer SAP-Architektur einfach und gut verständlich zu beschreiben. Die Teams von TransWare und BiZZdesign haben deshalb die SAP-Objekte in das Metamodell von ArchiMate übertragen.

Die Informationen zur technischen Ebene befinden sich im „SAP System Landscape Directory“ (SLD) des SAP Solution Managers. Darin werden die technischen Bausteine der SAP-Landschaft wie Server, Betriebssysteme oder Datenbanken beschrieben. Falls vorhanden, lassen sich diese Informationen mit Daten aus einer Konfigurations-Management-Datenbank (CMDB) für Nicht-SAP-Systeme ergänzen.

Auf der Anwendungsebene werden diese SAP-Elemente umfassend dokumentiert: SAP-Systeme, -Module, -Anwendungen, -Transaktionen, -Reports, RFC-Aufrufe von Drittanbietern oder Portalanwendungen; das Customizing von Transaktionen und Reports (Z-Transaktionen), technische SAP Komponenten, zahlreiche Schnittstellen (z.B. IDoc, BAPI, Webservices über RFC und SOAP); angepasste und verwendete Belegarten, Datenbank-Metadaten, verwendete Stammdaten, technische Organisationsdaten, und optional HR-Daten (Infotypen).

Auf der Geschäftsebene wird die Geschäftsprozessarchitektur durch Capability-Maps und Leistungen/Services der Organisation beschrieben. In diese Struktur passt optimal das Prozess-Repository des SAP Solution Managers (SOLMAN). Wenn ein sogenannter SAP-Blueprint oder das Solution-Verzeichnis im SOLMAN vorhanden ist, kann es zur Dokumentation der Geschäftsebene genutzt werden. Ansonsten kann diese Information durch die Verwendung von SAP-Best-Practices bzw. -Referenzmodellen verfügbar gemacht werden. Diese stehen im SAP Solution Manager über die Komponente ST-ICO150 zur Verfügung stellen das „Business Process Repository“ (BPR) dar. Mit den BPR-Inhalten kann die SAP-Standardprozess-Dokumentation automatisch über die tatsächliche Nutzung von SAP Prozessen angepasst und im SAP Solution Manager nachjustiert werden.

Der Aufbau der Unternehmensarchitektur und der Dokumentation der SAP-Landschaft stützt sich zum einen auf eine erprobte Methodik und zum anderen auf Software-Werkzeuge. Die Arbeitsteilung erfolgt zwischen zwei Tools: Profiling for SAP von der TransWare AG zur Datenanalyse sowie das Modellierungswerkzeug BiZZdesign Architect.

Profiling for SAP

Zur Analyse komplexer SAP-Landschaften wird mittels Profiling for SAP ein System-Abbild relevanter Nutzungs- und Customizing-Daten erstellt. Dies erfolgt über einen SAP-Baustein, der als SAP-Job auf einem einzigen SAP System installiert wird. Über bestehende RFC- Verbindungen können die zu analysierenden SAP-Systeme der Landschaft dann gezielt angesteuert werden. Mit anderen Worten: Es muss dabei kein ABAP-Report auf Produktiv-Systemen eingespielt werden.

BiZZdesign Architect

Zur Darstellung und Analyse von ArchiMate-Modellen wird der BiZZdesign Architect genutzt. BiZZdesign Architect unterstützt die Modellierung und Visualisierung der Unternehmensarchitektur einschließlich der Beziehungen und Abhängigkeiten zwischen Bereichen, Auswirkungs-Analyse bei geplanten Änderungen und weiteres mehr. Das Werkzeug kann ohne großen Aufwand konfiguriert werden, um alle relevanten Informationen komplexer Unternehmensarchitektur zu erfassen. BiZZdesign Architect unterstützt voll und ganz das TOGAF-Architektur-Framework sowie ArchiMate. Kunden entscheiden sich für BiZZdesign Architect, weil er besonders einfach und intuitiv zu bedienen ist und gleichermaßen Benutzer aus den Geschäftsbereichen und der IT anspricht.

Übernahme der SAP-Architektur-Daten

Zu Beginn der Analyse werden die Nutzungs- und Customizing-Daten aus der SAP-Landschaft automatisiert extrahiert. Der Profiler for SAP läuft als SAP-Job auf einem NetWeaver-System, wie zum Beispiel dem SAP Solution Manager. Dazu muss nur ein System-Benutzer vorhanden sein. Auf den zu analysierenden Systemen werden definierte SAP-Berechtigungen vergeben.

Der Vorteil dieses Ansatz ist es, dass die Daten der SAP-Landschaft von einem zentralen Punkt aus ermittelt werden und die Aktualisierung der Archi-

tekturdaten automatisiert erfolgt, ohne das SAP-Basisteam oder -Competence-Center einbinden zu müssen. Dies minimiert wesentlich den Unterstützungsaufwand durch das SAP-Team und garantiert, immer die aktuellen SAP-Daten zur Planung verfügbar zu haben. Das Datenbank-Repository in BiZZdesign Architect unterstützt die Aktualisierung mit aktuellen Daten aus SAP-Systemen, vermeidet Redundanzen und erlaubt durch eine clevere Daten-Versionierung die Simulation von Änderungen in der Unternehmens- bzw. der SAP Architektur. Auf diese Weise lassen sich verschiedenste Projektszenarien durchspielen. Versionen können auch nachträglich geändert werden, um z.B. Änderungsanforderungen im Projekt hinsichtlich ihrer Auswirkungen zu simulieren.

Ein typischer Einsatz der Lösung beginnt mit einem Workshop beim Kunden. Bestehende Dokumentationen werden bewertet, Landschaft und Projektszenarien aufgenommen und der Lösungsansatz dargestellt. Nach der Installation der Software-Tools werden die Daten aus SAP automatisiert extrahiert und in die Architektur-Datenbank geladen, bestehende Daten werden dabei aktualisiert bzw. neue angelegt.

Es ist ein entscheidender Vorteil, dass alle Architekturdaten immer aktuell sind und Planungsfehler somit eliminiert werden. Dies vermeidet unnötige Projektkosten und Risiken. Mit diesem einfachen und stabilen Verfahren können Unternehmensarchitekten weitgehend unabhängig vom SAP-Team ihre Projektplanungen durchführen.

Der Gesamtaufwand für eine umfassende Dokumentation lässt sich auf diese Weise wesentlich reduzieren.

Informationen zu Nicht-SAP-Systemen können, wenn vorhanden, aus einer CMDB oder anderen Quellen (z.B. Excel-Dateien) geladen werden. Schließlich entsteht ein umfassendes Bild des Unternehmens und seiner SAP- und IT-Landschaft.

Schwachstellenanalyse und Optimierungspotenziale finden

Basierend auf der exakten Analyse von SAP-Nutzung und -Customizing erfolgt die Visualisierung der Informationen in Form von Geschäftsdiagrammen:

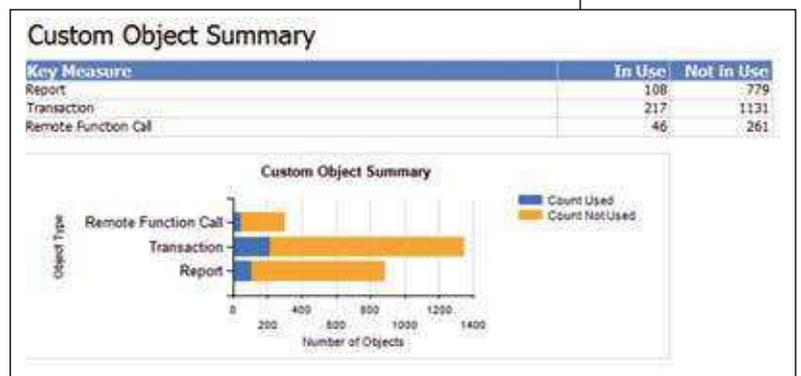


Abb. 1: Übersichtsbeispiel zur Nutzung von ABAP-Reports

Schrittweise wird die Darstellung verfeinert. Die nachfolgende Abbildung zeigt die Anzahl von Modifikationen in einem SAP-System, verteilt über die SAP-Module und Modifikationsarten:

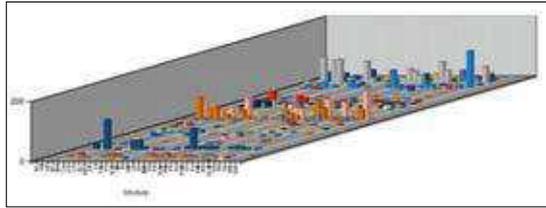


Abb. 2: Modifikation an SAP-Modulen an SAP-Transaktionen

Im gezeigten Beispiel lassen sich die unterschiedlichen Modifikationen bis hinunter auf die Ebene der einzelnen technischen Objekte analysieren:

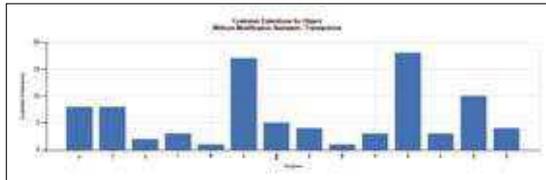


Abb. 3: Verteilung von spezifischen Modifikationen über SAP-Module

Im Datenbank-Repository des BiZZdesign Architect ist eine einfache Navigation über die einzelnen SAP-Objekte und deren Beziehungen leicht möglich:

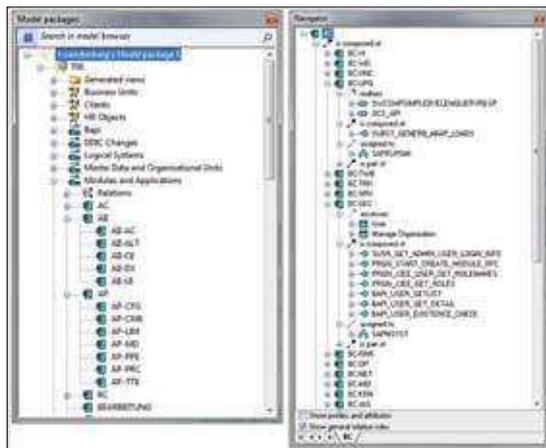


Abb. 4: Strukturierte Ablage der SAP-Objekte

Die Mächtigkeit von ArchiMate und BiZZdesign Architect erlaubt selbstverständlich das Generieren von vielfältigen Sichten auf die SAP-Objekte und deren Beziehungen in angepassten Darstellungen:

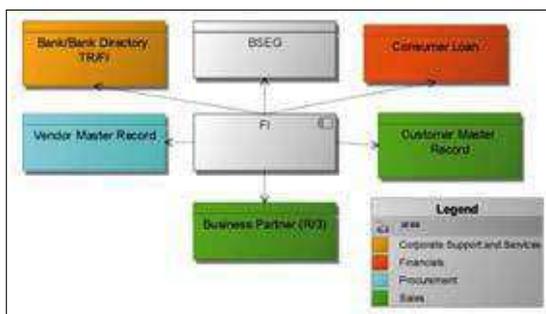


Abb. 5: Verwendung von Stammdaten in Bezug auf ein SAP-Modul

Eine umständlich manuelle Modellierung ist hierbei nicht nötig, die Diagramme werden vielmehr automatisch erstellt.

Über SAP-Systeme, -Module und -Anwendungen ist eine Navigation bis hin zu Einzelbausteinen wie Transaktionen, Services oder Schnittstellen möglich:

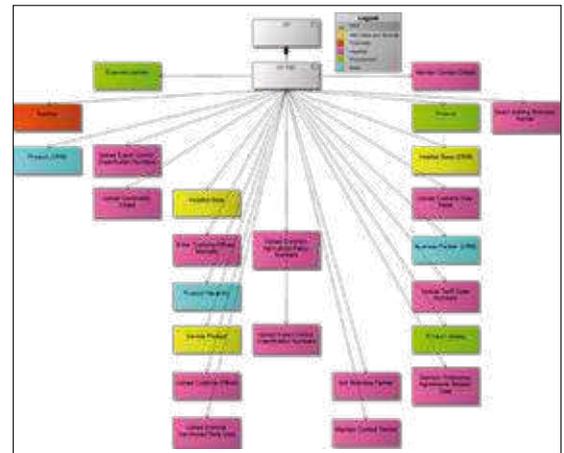


Abb. 6: Verwendung von Stammdaten durch SAP-Anwendungen

Der Anwender kann nun komplexe Landschaften visuell erforschen wie dies bislang noch nicht möglich war. Durch eine Farbgebung mit individuellen Schwellwerten können z.B. wichtige Kennzahlen wie Nutzung oder Customizing dargestellt werden, ebenso lassen sich Zuordnungen zwischen Elementen übersichtlich verdeutlichen. Im vorangegangenen Beispiel symbolisiert Lila die Beziehung zu SAP LO, Grün die zu SAP MM und Gelb die zu SAP SD. Dadurch ist auf einen Blick zu erkennen, welche Stammdaten „Accounts Payable“ verwendet. Die Nutzung von Transaktionen und somit von SAP-Prozess-Schritten und -Prozessen kann über den SAP Solution Documentation Assistant (SolDocA) oder direkt mit dem Profiling for SAP ermittelt werden.

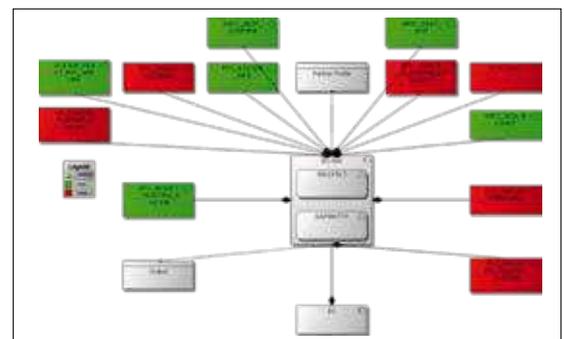


Abb. 7: Nutzung von SAP Objekten (eine so genannte „Heat-Map“)

Farbskalen eignen sich besonders für „Heat Maps“ (was mit Wärmeverteilung nur unzureichend übersetzt wäre), um ein Wertespektrum von „wenig“, „mittel“ bis hin zu „stark“ zu repräsentieren.

Zusammenfassung

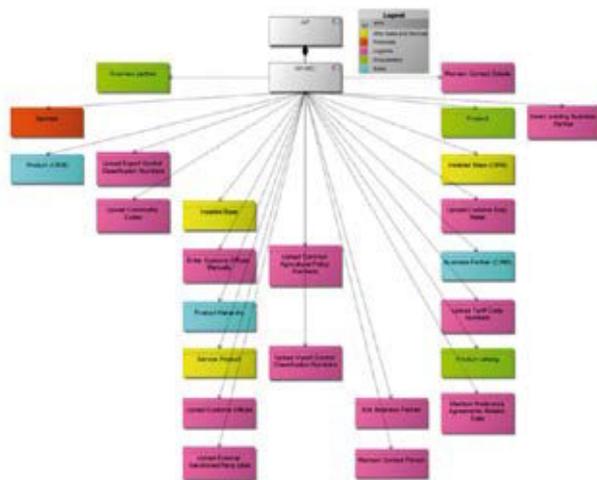
Der Einsatz von TOGAF bzw. ArchiMate in Kombination mit den Werkzeugen von TransWare und BiZZdesign ermöglichen die effiziente Dokumentation von Unternehmensarchitekturen. Unternehmen können schnell und mit geringem Aufwand eine übersichtliche Dokumentation der SAP Landschaft erstellen. Änderungen der SAP-Landschaft werden planbarer, die Kosten und der Nutzen von Änderungen lassen sich besser abschätzen.

Ist Ihre SAP Umgebung transparent genug?

Für viele Unternehmen ist es schwierig, ihre SAP-Umgebung im Griff zu bekommen. Noch schwieriger ist dann, Antworten auf Fragen zu bekommen wie:

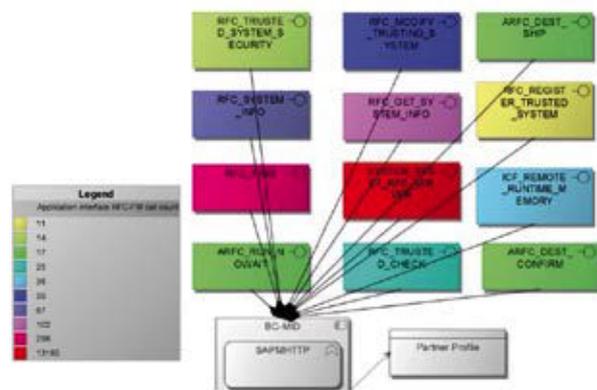
- Welche Module und Transaktionen werden aktuell benutzt?
- Welche Transaktionen wurden angepasst und könnten durch günstigere SAP-Standard-Transaktionen ersetzt werden?
- Welche SAP-Objekte werden benutzt, um Risiken während eines Upgrades zu minimieren?
- Welche Schnittstellen werden wie oft von Anwendungen und SAP-Clients benutzt?

BiZZdesign und TransWare haben zusammen eine Methode und Werkzeuge entwickelt, um Ihre SAP-Landschaft zu analysieren und visualisieren. Dies geschieht mit der BiZZdesign Tool-Suite und der bewährten Modellierungssprache ArchiMate® für Unternehmensarchitekturen. ArchiMate wird oft im Zusammenhang mit TOGAF® verwendet.



Welche Stammdaten sind verwendet?

Mit unserem methodischen Ansatz erhalten Sie auf schnelle Weise leicht verständliche grafische Übersichten Ihrer SAP-Landschaft und damit die entscheidenden Antworten auf Ihre wichtigen Fragen.



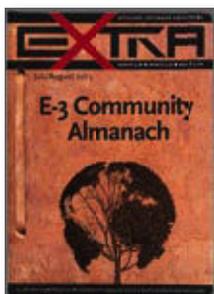
Welche customized SAP Objekte werden genutzt?

Wir geben Ihnen ohne großen Aufwand eine schnelle, klare und visuelle Darstellung der SAP-Umgebung Ihres Unternehmens. Und damit den idealen Ausgangspunkt für die anstehende Aktualisierung, Optimierung oder Harmonisierung Ihrer Systeme und Prozesse. So erzielen Sie bessere Resultate bei geringeren Kosten und haben weniger Reibungsverluste während der Realisierung Ihrer Projekte.

Sind Sie auch daran interessiert Ihre SAP-Umgebung besser im Griff zu bekommen? Kontaktieren Sie einfach TransWare oder BiZZdesign für weitere Informationen!

TransWare AG: info@transwareag.com oder +49 6381 916 0
BiZZdesign: info@bizzdesign.com oder +49 1522 2521 960

Vorschau



Juli/August 2013: E-3 Community Almanach

RED/ANZ 10. 06. 2013
DUS 17. 06. 2013
EVT 01. 07. 2013

Business Process Management und Enterprise Application Management sind die beiden wichtigen Fachgebiete für Effizienz und Effektivität in einer SAP-Landschaft. Nur stringente Geschäftsprozesse führen eine Aufbau- und Ablauforganisation zum Erfolg. Ohne Enterprise Application Management wird auch das Realtime Enterprise auf der Strecke bleiben. Kristallisationspunkt ist Hana. Das In-memory Computing und Data Management hebt BPM und EAM in die vorderste Reihe. Im E-3 Extra präsentieren sich die führenden Anbieter mit Lösungen und Referenzen.



September 2013: Cloud

RED/ANZ 05. 08. 2013
DUS 12. 08. 2013
EVT 26. 08. 2013

Cloud Computing ist kein Produkt, sondern eine Wissenschaft, meinen viele ratsuchende SAP-Bestandskunden. Von gesetzlichen Vorschriften bis hin zu technischen Schnittstellen und Service Level Agreements (SLA) reichen die Herausforderungen. Jüngstes Angebot ist die Hana Enterprise Cloud. Mehr als genug Gründe für ein E-3 Extra. Hier präsentieren die Cloud-Anbieter ihre Kompetenz und Lösungen. Die relevanten Angebote für SAP-Bestandskunden sollen dem Realitätstest unterzogen werden.

E-3 EXTRA Impressum



Abonnement-Service:

www.e3abo.info oder
office@e3abo.info

Chef vom Dienst (CvD):

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

Marketing & Anzeigenverkauf:

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

Olga Novik

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

Eva Winter (Assistentin)

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

Chefredakteur und Herausgeber (v.i.S.d.P.):

Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net
Produktionsleitung und Art Direktion:
Sebastian Müller, sebastian.mueller@b4bmedia.net
Tel.: +49(0)89/210284-25

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:

Dr. Daniela Müller und Martin Gmachl
Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,
64295 Darmstadt, Tel.: +49(0)6151/8601-0

Mediadaten 2012: www.e3media.info

Erscheinungsweise: 10 Ausgaben pro Jahr

Herausgeber: B4Bmedia.net AG, 80335 München,

Dachauer Str. 17, www.b4bmedia.net

Druckauflage & Verbreitung:

35.000 Stück in Deutschland, Schweiz, Österreich

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färbinger

Vorstand für Finanzen, Controlling und Org.:

Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender), Professor

Wolfgang Mathera und Michael Kramer

Medieninhaber und Lizenzgeber:

Informatic Publishing & Consulting GmbH

5020 Salzburg, Griesgasse 31, www.ipc-gmbh.at

© 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

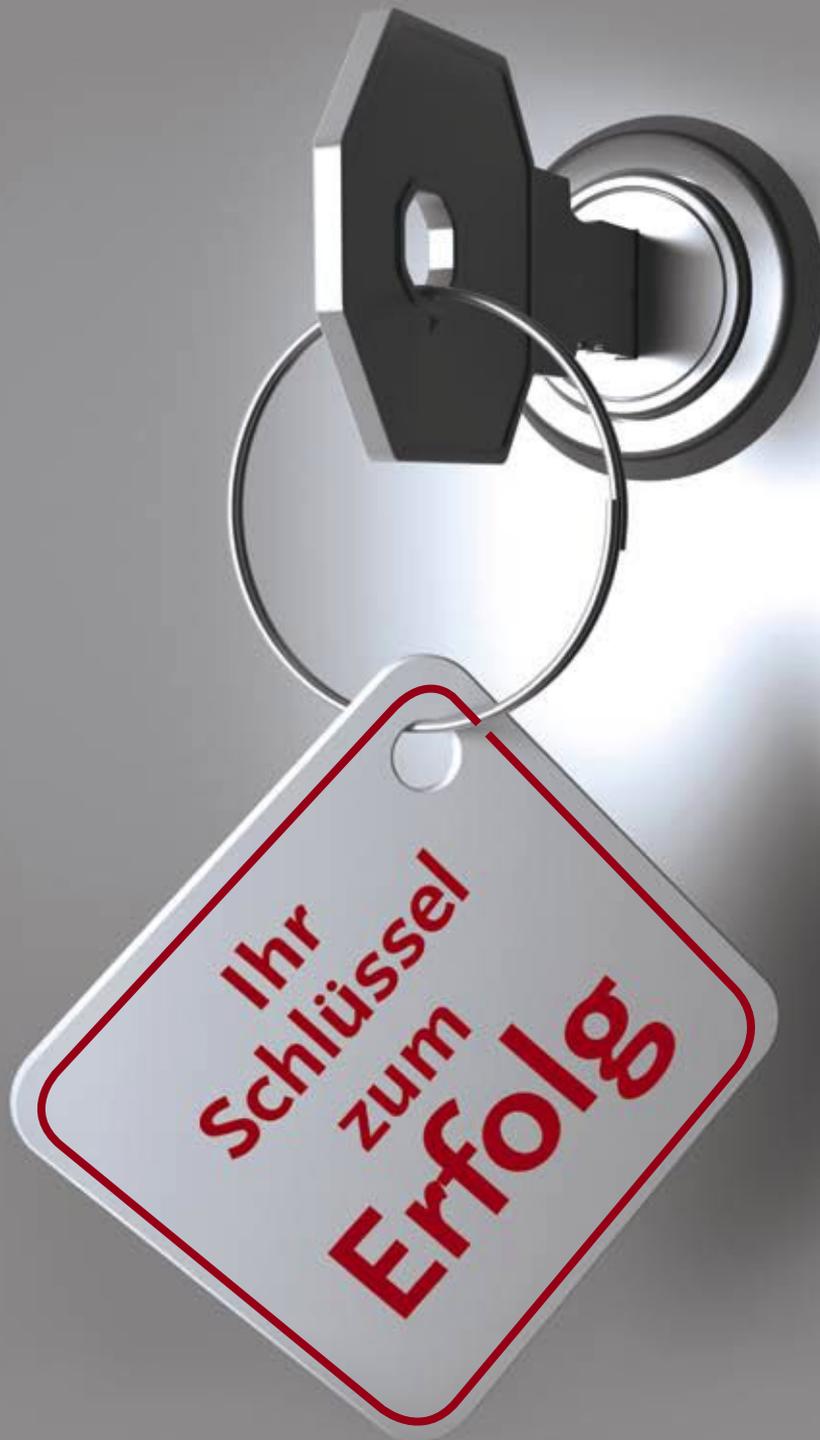
Ltd. E-3 ist das unabhängige ERP-Community-

Monatsmagazin für die SAP-Szene in Deut-

schland, Österreich und der Schweiz. Für unver-

langt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des ERP-Community-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. Das E-3 Magazin wird nicht durch die SAP AG (69190 Walldorf) oder sonstige SAP-Anwendergruppen gesponsert oder unterstützt und erscheint unabhängig von solchen Unternehmen. Mit ihnen bestehen auch keine anderen geschäftlichen Verbindungen bei der Veröffentlichung dieses Magazins. 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. SAP, R/3, Net-Weaver und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit.

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@aiformatics.com Online: www.aiformatics.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) 7117 88 07-0 Telefax: +49 (0) 7117 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
		<p>arvato Systems An der Autobahn 200 33333 Gütersloh</p> <p>Telefon: +49 (0)5241 / 80 80 200 Telefax: +49 (0)5241 / 80 80 220 Online: info@arvato-systems.de www.arvato-systems.de</p>	<p>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.</p>
		<p>BASF IT Services Holding GmbH Jaegerstraße 1 D-67059 Ludwigshafen</p> <p>Telefon: +49 (0) 621 / 60-99550 Telefax: +49 (0) 621 / 60-42525 Online: information-services@basf.com www.information-services.basf.com</p>	<p>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.</p> <p>Prozess- und IT-Beratung • Implementierung • Integration SAP Application Management • SAP Hosting • SAP SCM • SAP BW</p>
		<p>bsc solutions GmbH & Co. KG Breslauer Str. 1 68799 Reilingen</p> <p>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</p>	<p>Die bsc solutions GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Deutschland und einem Nearshore CompetenceCenter in Zagreb ist spezialisiert auf:</p> <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,...)
		<p>btexx GmbH Rheinstrasse 4N D-55116 Mainz</p> <p>Telefon: +49 (0)6131 / 62228-0 Telefax: +49 (0)6131 / 62228-70 Online: info@btexx.de www.btexx.de</p>	<p>btexx – The Portal Experts Unternehmensportale mit SAP</p> <p>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.</p>
		<p>CALEO Consulting GmbH Am Haag 12 82166 Gräfelfing / München Deutschland</p> <p>Telefon: +49 (89) 4161 7230 Telefax: +49 (89) 4161 7239 Online: www.caleo.com E-Mail: info@caleo.com</p>	<p>CALEO Consulting ist spezialisiert auf Corporate Finance und Business Intelligence. Inhaltliche Schwerpunkte setzt die internationale tätige Unternehmensberatung auf Konzernabschlüsse (Konsolidierung) und Controlling, unternehmensweite Berichterstattung, Planung, Budgetierung und Forecasting für Unternehmen, Integration von Legal- und Managementberichterstattung.</p> <p>Technologisch setzt CALEO auf etablierte Standardsoftware wie SAP und Business Objects. „Wir begleiten unsere Kunden in allen Projektphasen, von der Konzeption über die Entwicklung bis hin zur weltweiten Implementierung neuer Lösungen und Prozesse. Unsere Berater decken dabei sowohl die inhaltliche als auch die technische Seite vollständig ab. Unser Ziel: Effiziente Lösungen, die sofort den erwarteten Nutzen und Erfolg für unsere Kunden erzielen.“</p>
		<p>Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim</p> <p>Telefon: +49 621 86298-800 Telefax: +49 621 86298-850 E-Mail: office@camelot-itlab.com Online: www.camelot-itlab.com</p>	<p>From Innovations to Solutions.</p> <p>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.</p> <p>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</p>
		<p>CIBER AG Alte Eppelheimer Str. 8 69115 Heidelberg</p> <p>Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 Online: info.germany@ciber.com www.ciber.de</p>	<p>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.</p>

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 Einzelirma gegründet und firmiert seit 2006 als Aktiengesellschaft. Mit über 5400 Kunden (55000 Anwender) gilt der Softwarepezialist 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.
	 Your SAP Solution Management Expert	Cristal IT AG – die SAP-Strahler Bernrainstr. 1 CH-8280 Kreuzlingen Telefon: +41 71 577 11 00 Telefax: +41 71 577 11 49 Online: sapstrahler@cristal.ch www.cristal.ch	Unsere Expertise zu Ihrem Nutzen: <ul style="list-style-type: none">  ITIL Prozesse @ SAP Solution Manager (ALM)  Auditkonforme SAP ERP Berechtigungen  SAP NetWeaver Technology Operations Center: <ul style="list-style-type: none"> • Outtasking (temporär möglich) • Beratung und Operation / SAP Basis
	 CTH	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
	 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

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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
		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 Röhleiner 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/xe® XML-engine und edi für SAP ERP • FIS/hrd® Sicheres Testen im Bereich HCM und revisions sichere 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: ...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.

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49(0)345 / 585-0 Telefax: +49(0)345 / 585-2177 Online: info@gisa.de www.gisa.de	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.
		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.

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 Ein Unternehmen der QSC AG	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 Experten 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 übernehme den Anwender-Support für rund 40.000 IT-Arbeitsplätze. Mit über 150 SAP Beratern verfügt die INFO AG über Erfahrungen aus mehr als 250 erfolgreichen Implementierungsprojekten.
		Ingentis Softwareentwicklung GmbH Raudtener Str. 7 D-90475 Nürnberg Telefon: +49 (0) 911 / 98 97 59-0 Online: www.ingentis.de	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: Ingentis.org.manager - zur automatisierten Organigramm-Erstellung aus jedem beliebigen HR-System (z.B. SAP®) Ingentis.distribution.list - zur Verwaltung und Aktualisierung von E-Mail Verteilerlisten auf Basis von HR und Organisationsdaten Ingentis.easy.pes - zum Planen und Auswerten von Assessment Centern und Personalentwicklungsseminaren
		INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center A-7000 Eisenstadt Telefon: +43 (0) 2682 64000-111 Telefax: +43 (0) 2682 64000-910 E-Mail: info@invaris.com	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!
		itelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbreede 1 D-33605 Bielefeld Telefon: +49 (0) 5 21 / 9 14 48 - 0 Telefax: +49 (0) 5 21 / 9 14 45 - 100 E-Mail: info@itelligence.de Online: www.itelligence.de	itelligence ist mit seinem SAP® Global VAR-Status und inzwischen mehr als 2.700 hochqualifizierten Mitarbeitern einer der international führenden SAP®-Komplettdienstleister. 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. Das SAP®-Geschäft der itelligence konzentriert sich auf Kernbranchen, in denen, basierend auf exzellenten Branchenkenntnissen, eigene SAP®-Lösungen angeboten werden. Zusätzlich setzt itelligence durch seine Internationalität im Bereich SAP® Outsourcing Services, Maßstäbe in Qualität, Kreativität und Effizienz.
	 Software zum Wohlfühler	ITML GmbH Stuttgarter Straße 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 145 46-0 Fax: +49 (0) 7231 / 145 46-99 Online: www.itml.de www.crm.itml.de www.twitter.com/itml_gmbh E-Mail: sales@itml.de	ITML ist SAP 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. Weitere Schwerpunkte für SAP Branchenlösungen: • 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
	 Open-minded Business Solutions	it-novum GmbH 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	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.
	 Consulting · Technologie · Outsourcing	IT2™ Solutions AG 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	Die IT2 Solutions AG ist Ihr Partner im Bereich SAP® HCM. 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. Zu unseren Kunden zählen Mittelstandsunternehmen, internationale Konzerne, Banken, Versicherungen und Unternehmen und Verwaltungen im öffentlichen Dienst.

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		KWP Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH Ferdinand-Braun-Straße 16 74074 Heilbronn Telefon: +49 (0) 7131 - 7499 - 0 Telefax: +49 (0) 7131 - 7499 - 1050 Online: info@kwpartner.de www.kwpartner.de	SAP® ERP Human Capital Management für den Mittelstand Seit 20 Jahren steht KWP® mit über 170 Mitarbeitern an 10 Standorten für Innovation und Know-How im Mittelstand. Die Erfahrung aus über 1.000 Projekten zeichnen die KWP® als führenden IT-Dienstleister im Bereich SAP® ERP HCM aus. Unseren Erfolg verdanken wir der umfassenden Prozess- und Projekterfahrung, der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden, der Entwicklung passgenauer, praxiserprobter Lösungen in SAP® ERP HCM und der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter.
		Lodestone Management Consultants GmbH Parkring 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 im 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 infogermany@magicsoftware.com	Magic xpi Special Edition für SAP – Optimierte Automatisierung durch integrierte Prozesse Magic Software bietet die SAP-zertifizierte Integrationsplattform Magic xpi für die schnelle und einfache Prozess- und Anwendungsintegration. Magic xpi bietet vordefinierte Businesspackages mit direkten Schnittstellen zu den SAP-Applikationen, um SAP-Systeme ohne Programmieraufwand zu erweitern, mit Dritt-Applikationen zu koppeln oder mehrere SAP-Lösungen zu verbinden.
		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, Waldorf, München, Essen, Wolfsburg, Berlin, Regensdorf (Schweiz) und Atlanta (USA) über 250 Kunden. Die Philosophie von MHP: Excellence.
		Mobisys GmbH Altrottstraße 26 D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 86 35 - 0 E-Mail: info@mobisys.de Online: www.mobisys.de	Mobisys Solution Builder MSB® Integrationsplattform für mobile SAP Prozesse Mobile Projekte schnell und einfach realisieren mit MSB: <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 Eingabemasken. Mobile MSB-Lösungen werden weltweit in über 500 Installationen in Logistik, Produktion, Versand, Service und Instandhaltung eingesetzt. Technologie – Kompetenz – Innovation
		nextevolution AG Am Sandtorkai 74 20457 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 822 232 0 Telefax: +49 (0) 40 822 232 499 Online: nextPCM@nextevolution.de www.nextPCM.de	Daten, Dokumente, Prozesse auf einen Blick Sie wollen Ihre bewährten SAP® Standardfunktionalitäten sinnvoll ergänzen? Mit der nextPCM Produktfamilie bietet nextevolution SAP-basierte Lösungen zum prozessgestützten Dokumentenmanagement. Alle Produkte sind vollständig in SAP® integriert. Seit über zehn Jahren ist das Unternehmen erfolgreich für Kunden wie Edeka, RTL2, Tchibo oder Vattenfall tätig. <ul style="list-style-type: none"> • Beschaffungsmanagement • Vertragsmanagement • Rechnungseingang • Personalmanagement

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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.
		ORBIS AG Ansprechpartnerin: Andrea Klein Nell-Breuning-Allee 3-5 D-66115 Saarbrücken Telefon: +49(0)681 / 9924-282 Telefax: +49(0)681 / 9924-222 Online: andrea.klein@orbis.de www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Automobil- und Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten: <ul style="list-style-type: none"> IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette Kernkompetenzen in CRM, ERP, SCM, EWM/LES, Business Analytics und PLM Globale SAP Rollouts (Europa, China, Amerika) Lösungen für Variantenkonfiguration, Produktkostenkalkulation, MES und Business Analytics Über 1.400 erfolgreiche Kundenprojekte
		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
		ProfiffForms 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.
		REALTECH AG Industriestrasse 39c D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 837-0 Telefax: +49 (0)6227 / 837-837 Mail Consulting: customer.services@realtech.com Mail Software: software.products@realtech.com Online: www.realtech.de	REALTECH – Mehrwert durch IT Die REALTECH AG ist ein weltweit agierendes Technologie-Beratungsunternehmen mit Fokus auf SAP und Hersteller für professionelle IT-Management-Software. Mithilfe von REALTECH gestalten Unternehmen ihre IT der Zukunft. Im Segment Consulting bietet REALTECH Premium-Dienstleistungen zu SAP Mobile, Cloud, SAP HANA, SAP Solution Manager und allen weiteren technologiebezogenen SAP-Themen. Das integrierte theGuard!-Software-Portfolio bietet Lösungen für ein effizientes IT Service Management sowie sichere SAP-Change-Management-Prozesse. REALTECH ist erster zertifizierter RunSAP Implementierungspartner in EMEA und SAP-Technologie-Partner für die IT Management Software SAP IT Infrastructure Management.

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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	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. Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption von IT-Architekturen, -Strategien sowie Geschäftsprozessen, die Umsetzung, den Betrieb und die Wartung von IT-Systemen. Im Fokus stehen zuverlässige, innovative und funktionale Lösungen und Services auf höchstem Qualitätsniveau.
		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	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.
		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	Boost Your SAP® SEEBURGER-Kunden profitieren von der 25-jährigen Branchenexpertise und dem Prozess-Know-how aus Projekten bei über 8.800 Unternehmen. <ul style="list-style-type: none"> ■ »Best Practices«-Lösungen für SAP und B2B-Prozesse ■ Volle Prozesstransparenz End-to-End-Monitoring in SAP ■ Business Integration Suite B2B / EAI / MFT alles auf einer Plattform ■ Generischer Workflow in SAP für alle Prozesse
		SERKEM GmbH Kollmering 14 D-94535 Egging am See Telefon: +498544-97260-0 Telefax: +498544-97260-29 E-Mail: info@serkem.de Online: www.serkem.de	SERKEM, SAP Partner und internationaler Lösungsanbieter für Geschäftsprozesse und IT, verbindet eine über 15-jährige Partnerschaft mit der SAP AG. Unternehmensentwicklungen erfordern IT-Lösungen, die den wechselnden Anforderungen des Marktes gerecht werden und Ihr Unternehmen langfristig absichern. Wir stehen für kompetente Beratung und Umsetzung von kundenspezifischen Geschäftsprozessen. Ihr Unternehmen in Verbindung mit der SERKEM – eine starke Allianz, die Ihnen Investitionssicherheit bietet.
		SIVIS Professional Services GmbH Thujaweg 1 D-76149 Karlsruhe Telefon: +49 (0)721 / 665 93 00 Telefax: +49 (0)721 / 665 93 019 E-Mail: info@sivis.com Online: www.sivis.com	SIVIS entwickelt hochwertige SAP-Software-Gesamtlösungen. Aus der Kombination von intelligenter Produktentwicklung, qualifizierter Beratung und effektiver Projektumsetzung schafft SIVIS ganzheitliche Software-Lösungen. Um Arbeitsabläufe auf Basis von SAP schneller, einfacher und kostengünstiger zu gestalten, bietet SIVIS fertige Komplettlösungen zu Benutzerverwaltung, Berechtigungen, Compliance und Workflow an.
		Smart Enterprise Solutions GmbH Stuttgarter Str. 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 1454647 - 00 Telefax: +49 (0) 7231 / 1454647 - 99 Online: info@smart-enterprise-solutions.de www.smart-enterprise-solutions.de	Die Smart Enterprise Solutions entwickelt und vermarktet moderne Plattformen zur Anwendungsentwicklung im SAP-Umfeld. Unser Portfolio: <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.)
		SYCOR GmbH Heinrich-von-Stephan-Straße 1-5 D-37073 Göttingen Telefon: +49 (0) 551 / 490-0 Telefax: +49 (0) 551 / 490-2000 Online: info@syncor.de www.syncor.de	Im SAP ERP-Umfeld begleiten wir unsere Kunden als Channel Partner der SAP entlang der gesamten Wertschöpfungskette und bieten: SAP Business All-in-One-Branchenlösungen für die Diskrete Fertigung – inklusive Auftrags- und Produktions-Planungs-Cockpit; Beratung, Entwicklung, Implementierung und Outsourcing für SAP, Archivierung und DMS. Dazu liefern wir die benötigten SAP-Lizenzen und übernehmen die Wartung. Wir erbringen qualitätsgesichert umfassende IT-Services, entwickeln Web Shops und Portalösungen. Unsere Lösungsexpertise: SAP All-in-One SAP ERP SAP IS Oil SAP + Archiv SAP + EDI SAP + MDE SAP + BDE SAP E-Commerce SAP NetWeaver SAP Roll-Out USA & China

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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.
		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.
		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-Automation-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 Workflow, 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.

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		<p>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</p>	<p>unit-IT ist das österreichweit führende SAP-Systemhaus und IT-Mittelstandoutsourcer.</p> <p>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.</p> <p>unit-IT ist SAP-Gold-Partner und zum sechsten Mal in Folge „SAP Reseller des Jahres“ sowie „SAP Partner Center of Expertise“.</p>
		<p>XAPTION GmbH Hans-Dreher-Weg 6 D-79585 Steinen Telefon: +49 (0) 800 – Xaption Online: www.xaption.de info@xaption.de</p>	<p>TIRED OF CONSULTING AND READY FOR SOLUTIONS?</p> <p>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.</p> <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
		<p>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</p>	<p>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.</p> <p>zetVisions – Kompetenz vertrauen.</p>

Roadmap to Heaven

In einer DSAG-Umfrage von Beginn dieses Jahres sehen CIOs das Thema SAP-Roadmap als vorrangig. SAP hat eine Roadmap, die glasklar in die Wolke führt: Hana Enterprise Cloud. Und Adobe zerbricht momentan am eigenen Wolkenkuckucksheim.

Roadmaps sind begehrt, denn gute Planung ist das halbe Leben. Die meisten CIOs sind eben nicht der Meinung von Bertolt Brecht: Ja, mach nur einen Plan; sei nur ein großes Licht; und mach dann noch 'nen zweiten Plan; gehn tun sie beide nicht (Dreigroschenoper). Was im Moment gar nicht geht, ist der Cloud-Plan von Adobe. Man will alle Softwareangebote auf ein Mietmodell aus der Wolke umstellen. Jetzt rebellieren die Millionen Photoshop-Anwender, weil sie um ihre Daten und Flexibilität fürchten. Der Streit eskaliert, weil es keinen vernünftigen Grund für das reine Photoshop-Cloud-Service gibt. Hintergrund ist wie so oft das liebe Geld: Das Mietmodell aus der Photoshop-Wolke würde Adobe regelmäßige Einkünfte garantieren, unabhängig von Versionswechsel und Produktentwicklung. Adobe würde Geld verdienen, ohne sich anstrengen zu müssen. Momentan muss der Photoshop-Hersteller sich noch mächtig anstrengen, um mit jeder neuen Programmversion die Anwender zu einem Versionswechsel und Update zu motivieren. Weil aber Photoshop seit vielen Jahren einen hohen Standard besitzt, ist der Um- und Aufstieg auf neuere Ausgaben nicht selbstverständlich. Die Anwender sind glücklich und das will Adobe ändern!

Auch die Roadmap der SAP zeigt Richtung Wolke. In Interviews haben es die Co-CEOs Jim Hagemann Snabe und Bill McDermott oft genug bestätigt: Der Umstieg auf ein Mietmodell ist in jedem Fall einem klassischen Lizenzmodell vorzuziehen. Ob das die SAP-Community auch so sieht, ist nicht bekannt. Tatsache hingegen ist, dass SAP alle Anstrengungen unternimmt, um seine Bestandskunden in eine Wolkenkuckucksheim-Abhängigkeit zu bringen. Was auf den ersten Blick logisch erscheint, könnte jedoch ein Rohrkrepierer werden! Während Adobe wirklich nur beim Wechsel auf die neueste Version verdient, kassiert SAP in Form einer 22-prozentigen Pflegegebühr ohnehin rund um die Uhr. Heute besteht das

Software-Verrechnungsschema aus einmaligen Lizenzen und jährlicher Pflegegebühr, die nicht ausgesetzt oder stillgelegt werden kann. Man könnte dazu aber auch einmalige Einschreibgebühr und fortlaufende Mietzahlungen sagen. Was passiert nun, wenn SAP beginnt, alles in die Wolke zu transferieren, wie das Anfang Mai mit der Hana Enterprise Cloud demonstriert wurde? Bleibt es bei der alten Verrechnung, dann kommt zu der 22-Prozent-Pflegegebühr auch noch eine Wolkenmietgebühr – das wird richtig teuer! Oder eröffnet SAP ein neues Preisschema, ähnlich wie Adobe, mit jährlichen Mietkosten im Walldorfer Wolkenkuckucksheim. Dann wird man sich marktkonform verhalten müssen und die bisher üppigen SAP-Einnahmen könnten versiegen, denn in der Wolke herrscht Konkurrenz. Die „Roadmap to Heaven“ könnte für die Walldorfer ein technologischer Triumph, aber eine finanzielle Katastrophe werden.

Angesichts der vielen Unsicherheiten um Hana und anderer Wolkenkuckucksheime ist der Ruf der CIOs nach verlässlichen und mehrjährigen SAP-Roadmaps nur allzu verständlich. Zu hoffen ist, dass die DSAG e.V. in ihrem hartnäckigen Bestreben, den SAP-Bestandskunden zu dienen, standhaft bleibt und fortgesetzt die Bereitstellung von Roadmaps einmahnt. Keinem SAP-Bestandskunden ist ein Blindflug durch das Cloud Computing zumutbar. Jeder mag seinen eigenen Himmel haben, aber der Weg ins Walldorfer Wolkenkuckucksheim muss eindeutig und transparent sein. Wenn SAP nicht eine alles umfassende, konsolidierte Roadmap veröffentlicht, fällt die Community in Agonie. (Die Roadmap 2020 aus dem Jahr 2011 beschreibt den Weg zu einer Hana-basierten Business Suite und ist aufgrund der zwei SAP-Ankündigungen vom 10. Januar und 7. Mai dieses Jahres Makulatur.)



*) Nach der Melodie von "Hit the Road, Jack"

Juli/August 2013

RED/ANZ 10.06.2013 | DUS 17.06.2013 | EVT 01.07.2013

Coverstory: Die Zeiten sind lange vorbei, als SAP R/3 eine Blackbox war, die hervorragend funktionierte und kein Angriffsziel war. Heute ist SAP populär und offen: Die Kehrseite des Erfolgs sind Sicherheitsbedrohungen und Viren. Mehr denn je muss der SAP-Bestandskunde über Sicherheits- und Schutzmechanismen für das Cloud, Mobile und In-memory Computing nachdenken. Überall gibt es Verbindungen, Schnittstellen und Adapter ins Internet. Aber auch die interne Sicherheit steht auf dem Spiel,

wenn immer mehr Mitarbeiter, von der Chefetage bis zum Lager, den Zugriff auf SAP-Daten haben. Zusammen mit Trend Micro wird das E-3 Magazin die erste und umfassendste Coverstory zu allen Aspekten einer sicheren SAP-Infrastruktur erarbeiten.

Personal: Ohne Aus- und Weiterbildung geht es nicht. Wie aber diese in der schnelllebigsten Zeit organisieren? E-Learning und SAP-Training stehen am Prüfstand. Wir suchen adäquate Formen der berufsbegleitenden Ausbildung für SAP-Anwender.

Management: Quality Management ist der Trend im Sommer. Wie stellt man effiziente Aufbau- und Ablauforganisationen sicher? Die SAP Business Suite mit und ohne Hana bietet unzählige Möglichkeiten, nur bei stringentem Quality Management ist auch der Erfolg garantiert.

Infrastruktur: Trotz In-memory Computing wie Hana werden auch noch externe Speichereinheiten mehr denn je gebraucht, aber Technologie, Architektur und Infrastruktur haben sich verändert – ein Storage-Update.

September 2013

RED/ANZ 05.08.2013 | DUS 12.08.2013 | EVT 26.08.2013

Coverstory: Hana hat zwei Seiten. Eine technologische, die auf SansouciDB beruht und am HPI in Potsdam entstand. Eine betriebswirtschaftliche/organisatorische Seite, die sich Realtime Enterprise nennt. Momentan versuchen viele SAP-Partner, die Technologie mit der Realität zu verheiraten, denn der Vorsprung von Hana schmilzt wie der Schnee in der Frühjahrs Sonne.

Personal: Das Web ist überall und 24 Stunden pro Tag offen. Warum nicht Web-Recruiting für die Talentsuche verwenden? Wie sich neue Mitarbeiter für

die SAP-Community ansprechen lassen, wollen wir im September untersuchen. Eine HR/HCM-Frage wird immer wieder diskutiert: Personalabrechnung intern mit SAP-Mitteln oder extern durch einen Dienstleister?

Management: Business-Process-Experten sind gefragt. Das traditionelle R/3-Modul-Denken ist im Abnehmen. Das Management braucht Universalisten mit Branchen- und Spezialwissen. Neue Techniken wie Big Data und Realtime Enterprise verstärken den Trend: Für IT-Innovation braucht man

adäquate Aufbau- und Ablauforganisation – ein Business Process Reengineering steht an und dazu braucht man Experten.

Infrastruktur: NetWeaver PI/XI (Process Integration und Exchange Infrastructure) entwickelt sich zum stillen Shootingstar. Das SAP-Produkt mit einer langen Vergangenheit ist immer öfter Bestandteil einer SAP-Architektur. Führende SAP-Partner beschäftigen sich intensiv mit Lösungen rund um NW PI/XI. Prozessintegration mit und für Hana ist ein weiteres Thema.

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
Juli/August 2013 RED/ANZ 10.06.2013 DUS 17.06.2013 EVT 01.07.2013	Personal: E-Learning, SAP-Training, Zutrittskontrollen, Ausbildung Management: Enterprise Content Management, Quality Management Infrastruktur: Outsourcing, Storage, Enterprise Architect Framework	BPM & EAM: Business Process und Enterprise Application Management für Realtime Enterprise	SicherheitsEXPO, 3. und 4. Juli, München
September 2013 RED/ANZ 05.08.2013 DUS 12.08.2013 EVT 26.08.2013	Personal: Personalabrechnung, Mobile ESS, Web-Recruiting Management: Information Management, Business Process Experts Infrastruktur: Prozessintegration, Exchange Infrastructure	E-3 Community Almanach	Zukunft Personal, 17.–19. 09., Köln DMS / IT & Business, 24.–26. 09., Stuttgart
Oktober 2013 RED/ANZ 09.09.2013 DUS 16.09.2013 EVT 30.09.2013	Personal: CIO- und CTO-Karriereplanung, Personalleasing Management: Application Lifecycle Management, BI und BI Accelerator Infrastruktur: ALV, NetWeaver, Business Objects, Extreme Applications	Add-on: Die perfekte Ergänzung und der Mehrwert für B1, A1, ByD und ERP	Personalmesse, 23. Oktober, München
November 2013 RED/ANZ 07.10.2013 DUS 14.10.2013 EVT 28.10.2013	Personal: Hochschulprogramm, Unified Messaging, Technisches Training Management: Change Request Management, Dokumentenmanagement Infrastruktur: Adobe, Reports und Dashboards, Landscape Virtualization	EIM – Enterprise Information Management	



FIRMENINDEX

Aconso	59	NetMediaEurope	55	CA Technologies	8	Pelka, Thorsten, Networks Direkt.....	53
ACP.....	66	Networks Direkt.....	53	Czech, Barbara, Two Point Seven	98	Petry, Martin, Hilti	46
Alstom.....	98	OpenText.....	74, 99	Delgado, Luisa, SAP	17	Pfläging, Carsten, Fiducia IT	52
Atos	80	PAC.....	20	den Boer, Gert-Jan, Alstom.....	98	Plattner, Hasso, Prof., SAP... ..	21, 46
b2tec.....	72	Personal Swiss.....	60	Diard, Bertrand, Talend	53	Poonen, Sanjay, SAP.....	18
BASF IT	36	Pikon Deutschland	61	Donatelli, Dave, HP.....	70	Rose, Hans-Jürgen, Microsoft Dynamics Business Solutions....	53
Bechtle	66	Q-Partners.....	53	Druckman, Paul, International Integrated Reporting Council.....	75	Roth-Dietrich, Gabriele, Prof., Hochschule Mannheim.....	38
Bertrandt	8	Realtech.....	92	Dyrbusch, Peter, BASF IT	36	Sage-Gavin, Eva, Sapient.....	53
Bonprix.....	36	Resonate Knowledge Technologies	74	Eberle, Stephan, Flughafen Zürich	90	Salter, Benjamin, Valero Energy	30
BSC Solutions	82	Roland Berger Strategy Consultants.....	8	Eckert, Wolfgang, Fiducia IT.....	52	Schernbeck, Mike, BSC Solutions	82
ByDesign Experts.....	58	Salesforce.com	20	Feinberg, Donald, Gartner	29	Schmidt, Stefan, b2tec	72
Cancom	66	Sapient	53	Foy, Jim, Talend.....	53	Sheridan, Mike, Talend.....	53
Capgemini.....	22	Secat.....	97	Fritz, Wolfgang S., Integrata.....	53	Sickinger, Klaus, SAP	52
CA Technologies	8	Seeburger.....	10, 99	Gerten, Rainer, Hochschule Mannheim.....	38	Sikka, Vishal, SAP	21, 28
cbs Corporate Business Solutions	53, 100	Smart Enterprise Solutions	58	Gessinger, Rudolf, Dicom International	53	Staff, Jörg, Fiducia IT	52
CC Computersysteme und Kommunikationstechnik....	12	Snap Consulting	94	Gilstrap, Douglas, Ericsson.....	18	Starke, Jörg, Timconcept.....	61
Ciber.....	88	SNP	6	Greenbaum, Joshua, Enterprise Applications Consulting.....	30	Staud, Markus, Flughafen Zürich	90
Colgate-Palmolive.....	30	Solute	56	Hagemann Snabe, Jim, SAP.....	28, 30	Steiger, Christian, Solute	56
Computacenter	66	Sovanta	40	Harter, Frank, SAP	51	Stetter, Carl-Rainer, Atos.....	80
Coresystems	98	Specialisterne.....	17	Heck, Rinaldo, Heckcon.....	86	Straberger, Hans-Peter, Fiducia IT	52
DataVard	48	Suse Linux.....	22, 102	Herrick, Alan, Sapient.....	53	Treffeisen, Roland, Ciber	88
Dicom International	53	Swiss Professional Learning	60	Hofmann, Jörg, Pikon Deutschland	61	Velten, Carlo, Experton Group... ..	36
École Polytechnique Fédérale de Lausanne.....	8	Talend.....	53	Höpfner, Jörg-Guido, Q-Partners.....	53	Weber, Ralf, Networks Direkt	53
Empirius.....	38	Tata Communications	9	Janata, Steve, Experton Group	35	Weible, Heinz, EXC-S.....	58
Enterprise Applications Consulting.....	30	Timconcept	61	Jänicke, Ulrich, Aconso.....	59	Weis, Justin Lee, Mieschke Hofmann und Partner (MHP)	79
Ericsson	18	Two Point Seven	98	Jelinek, Gerd, CC Computersysteme und Kommunikationstechnik....	12	Welz, Bernd, SAP	6
Exasol	84	Universität Mannheim	72	Wiercks, Frank	46	Zeier, Alexander, Accenture.....	46
EXC-S	58	Valero Energy	30				
Experton Group	35	Windhoff Software.....	50				
Fiducia IT	52	Wisag Facility Service Holding	8				
Flughafen Zürich	90	Ziemann Group	100				
Forrester Research.....	74						
Gartner.....	29, 53						
Gulp	54						
Harris Interactive Research.....	18						
Hasso-Plattner-Institut.....	6, 46, 53						
Heckcon	86						
Hitachi Data Systems.....	38						
Hochschule Koblenz.....	6						
Hochschule Mannheim.....	38						
Holvrieka.....	100						
HP	62-70						
IBM.....	31, 62						
IDC.....	81						
Info AG.....	38						
Inforsacom.....	66						
Integrata.....	53						
ITeanova Consult	26						
IT Job Board.de.....	55						
ITML.....	58						
KGS Software.....	78						
Lünendonk.....	8						
Mercedes AMG Petronas	9						
Microsoft.....	66						
Microsoft Dynamics Business Solutions	53						
Mieschke Hofmann und Partner (MHP)	79						
Mobisys.....	90						
Mondi.....	97						
MSG Systems	6						

PERSONENINDEX

Aaron, Jeff, Silver Peak Systems.....	37
Aigner, Alexander, Snap Consulting	94
Antolovic, Miroslav, BSC Solutions	83
Barrenechea, Mark, J., OpenText.....	74
Bartels, Andrew, Forrester Research.....	74
Bartels, Jens-Olaf, Fiducia IT	52
Baudisch, Patrick, Hasso-Plattner-Institut.....	53
Behrens, Katrin, Bonprix	36
Berger, Roland, Prof., Roland Berger Strategy Consultants	8
Biehler, Dirk, DataVard	48
Bleier, Michael, ITeanova Consult	26
Bock, Holger, cbs Corporate Business Solutions....	53
Brandt, Werner, SAP	75
Brünen, Markus, Windhoff Software.....	50
Bruns, Klaus-Peter, Fiducia IT ...	52
Büttner, Lothar, SAP	62
Cochrane, Kevin, OpentText.....	74
Comastri, Marco, CA Technologies	8

ANZEIGENINDEX

arcplan	6, 8
Avira	39
CBS Corporate Business Solutions....	U4
Ciber.....	37
Cristal IT (Advertorial).....	107
E-3 Abo	75, 104
E-3 App	13
E-3 Community Info.....	51
E-3 Date.....	47, 91
E-3.de.....	57, 84
Empirius.....	21
Ferrari electronic.....	41
HP	23
Ikor (Advertorial)	108
Ikor	9
IMCC 2013.....	14-15, 59, 76-77, 109
IT & Business.....	101
IT Management	89
Metasonic (Advertorial)	106
PAC.....	71
PBS.....	U2
SAP Sail Conference	33
SAP.....	U3
Seeburger.....	17
Tangro	27
TransWare Software Solutions ...	113



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

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.



Globales SAP Anwendertreffen: Hella & cbs laden ein
Mittwoch 10. Juli 2013, 16.30 - 20.00 Uhr · Hella Forum, Lippstadt



HELLA & cbs Kundengespräch - SAP Globalization & BRIC -

Hella KGaA Hueck & Co.: Globale SAP-Strategie, Rollout Brasilien
Gastvortrag: Globale SAP-Standardisierung, Asia-Pacific (NN)
im Anschluss: gemeinsames Abendessen im Hella Forum | Teilnahme kostenfrei

HELLA KGaA Hueck & Co.
www.hella.com

cbs Corporate Business Solutions
Unternehmensberatung GmbH
www.cbs-consulting.com

Weitere Informationen und Anmeldung unter:
www.cbs-consulting.com/Hella-Kundengespraech