

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY

Gefahrenabwehr

Frank Schwittay, Trend Micro Vice President DACH, erklärt notwendige Sicherheitsarchitekturen, Compliance, Risiko- und Eskalationsmanagement für SAP-Bestandskunden – inklusive der Viren-Scan-Schnittstelle (VSI) des NetWeaver. Seite 58

Das war die IMCC 2013
Seite 26

Ariba: Intelligente Netze
Seite 36

Stabile Brücke nach Asien
Seite 82

Smart Data
Seite 94





Securing Your Journey
to the Cloud

Virtualisierung & Cloud? Ja, aber sicher!

„Trend Micro ist derzeit eindeutiger Leader und Taktgeber in der Marktkategorie ‚Cloud Security Technologies & Services‘.“

Experton Group, Cloud Vendor Benchmark 2013

www.trendmicro.de/cloud





Peter M. Färbinger

BW on Hana, Suite on Hana und die Hana Enterprise Cloud

Ende der Fahnenstange

Hasso Plattner (HPI) und Vishal Sikka (SAP) sind schnell bei der Entwicklung und Markteinführung von „little girl“ Hana. Alles umsonst! IBM, Oracle und Microsoft sind SAP umgehend gefolgt. Gleichzeitig hat der ERP-Weltmarktführer aus Walldorf den Kontakt zu den Bestandskunden verloren. Was, wenn In-memory-Datenbanken überall zu bekommen sind?

SAP war immer eine innovative Firma. Manchmal im technischen, manchmal im betriebswirtschaftlichen Umfeld. Und SAP ist aufgrund der relativen Kleinheit schnell. Wer innovativ und schnell ist, muss auf seine Kommunikation achten: Der Kontakt zum Markt im Allgemeinen, zu Analysten und zu der Presse geht schnell verloren, wenn neue Ideen einen Paradigmenwechsel darstellen und diese Innovation schlecht kommuniziert wird.

Nachrichten aus Walldorf – meistens sehr gute – gibt es immer. Aber Kommunikation und Diskussion auf Augenhöhe mit der wachsenden Community erlebt man selten. Miteinander reden zur Pflege der heterogenen Beziehungen existiert so gut wie gar nicht. Nachhaltige Kommunikation ist eine Kunst und das kommt von Können. Kommunikation, die nicht nur informiert, sondern auch neue Kommunikation gebiert – also zum Diskurs auffordert, ist eine nachwachsende Kommunikation. Kommunizieren, informieren und diskutieren bringen Erkenntnisse zur Quelle zurück. Gegenseitige Befruchtung oder Win-win-Situation nennt man es. Kommunikation in einer Community sollte selbstverständlich sein, denn es ist viel mehr als auf den ersten Blick ersichtlich: „Wer Kommunikation übt, steht im Dienst eines anderen und gibt ihm eine Gabe weiter, die diesen prägt, formt und verändert, sodass aus dem, der Kommunikation schenkt, und dem, der sie empfängt, ein neues Drittes wird: die Communio.“ *)

SAP fehlt die Gabe des Gebens und Nehmens. Aus Palo Alto, USA, heraus benachrichtigen Hasso Plattner und Vishal

Sikka die SAP-Bestandskunden über Suite on Hana und Hana Enterprise Cloud. Dabei zählen technische Superlative und nur selten betriebswirtschaftliche Lösungen. Die Unfähigkeit, Bildungsarbeit zu leisten und zuhören zu können, hat für SAP den Verlust des Kontakts zur SAP-Community gebracht. Das Ergebnis konnte ich Anfang Juni selbst beobachten: Ein Hana-interessierter SAP-Bestandskunde wollte sich auf einer IT-Konferenz über die In-memory-Datenbank informieren, er kam zu der Erkenntnis, dass er als DB2-Anwender wohl besser mit DB2 Blu beraten ist, dem neuen In-memory-Angebot von IBM. Das Interessante an dieser Anekdote: Ein SAP-Manager aus Walldorf hatte genau dieses Szenario vorhergesagt, dennoch verhielt sich der SAP-Vertrieb vollkommen passiv und fern der Veranstaltung!

Was bringt die Zukunft? Der ERP-Weltmarktführer agiert nach US-amerikanischem Vorbild und ähnelt immer mehr General Electric, Oracle, Walt Disney Company, Walmart und anderen. Andere IT-Unternehmen werden den noch existierenden Vorsprung von SAP egalieren. Wir schreiben das Jahr 2015: In-memory-Datenbanken sind inzwischen überall zu haben, doch eine betriebswirtschaftliche Lösung wie R/3 vereint die Bestandskunden zu einem Solidarsystem **). Dieser Wertegemeinschaft, Solidarsystem, Community geht SAP verlustig, weil die technologische Vormachtstellung schwindet und Werthaltiges nicht kommuniziert wird – Ende der Fahnenstange.

Peter M. Färbinger, Chefredakteur

*) Gisbert Greshake ist Professor emeritus für katholische Dogmatik und Ökumene. Er lehrte an der Gregoriana in Rom und in Freiburg/Breisgau: „Ers-tens verweist Communio/Communicatio auf die Wurzel „mun“, welche soviel wie Schanze, Umwallung besagt. Menschen, die in Communio stehen und Communicatio vollziehen, befinden sich zusammen hinter einer gemeinsamen Umwallung. [...] So gesehen bezeichnet Communio/Communicatio die Teilhabe an einem dritten Gemeinsamen, eben am gemeinsamen Lebensraum oder auch an anderen gemeinsamen Gütern. Communio/Communicatio verweist aber zweitens ebenso auf jene Wurzel „mun“ hin, die sich im lateinischen Begriff „munus“ gleich Aufgabe, Dienstleistung bzw. auch Gabe, Geschenk niederschlägt.“

**) Sebastian Turner von der Werbeagentur Scholz & Friends Group bezeichnete die Zeitung als einen Ort der Gemeinschaft. Man müsse unter dem Stichwort Mitmach-Zeitung neue Marken generieren. [...] „News sind inzwischen überall zu haben, und zwar kostenlos“, so Dirk Ippen, Inhaber des Münchner Zeitungsverlags, „doch eine Zeitung vereint eine bestimmte Zielgruppe zu Solidarsystemen.“ Quelle: Medientage München 2008, Printgipfel: Publishing – Wachstum unter veränderten Bedingungen, www.medientage.de.



Hausmitteilung: Die Angst vor der Diskussion

Obama, der gefallene Held, ein Verräter seiner eigenen Ideale: Haben wir es tatsächlich mit einem US-Präsidenten zu tun, der seine Landsleute kontrolliert, überwacht und ausspioniert? Haben wir uns alle so in ihm getäuscht? Tatsächlich sieht sich der einstige Strahlemann und Friedensnobelpreisträger dieser Tage in großer Rechtfertigungsnot. Sein Spähprogramm Prism und der Einsatz von Drohnen stoßen im In- und Ausland auf Missbilligung und Verstimmung. Sogar sein langersehnter Deutschland-Besuch wurde durch diese Affäre überschattet. Doch was auf höchster politischer Ebene ein Skandal ist, wird weiter unten nicht nur gebilligt, sondern oftmals aktiv gelebt. Große deutsche Supermarktketten filmten ihre Mitarbeiter über Jahre heimlich mit Kameras und spionierten sie mit fiesem Tricks aus. Manch anderer Arbeitgeber durchsucht das Netz auf kompromittierende Bilder und Einträge, um unliebsame Mitarbeiter endlich loszuwerden. Während Obama nun in seiner Not darauf pocht, mithilfe von Prism Menschenleben gerettet zu haben, und dies auch weiterhin tun zu wollen, ging es für Lidl, Aldi und Co. stets nur um den eigenen Profit.

Was hat das alles mit der SAP-Community zu tun? Die SAP und ihre Partnerunternehmen werden doch wohl kaum Mitarbeiter ausspionieren (lassen)? Nein, diese Behauptung möchte ich mit viel Gutgläubigkeit zurückweisen. Keine Spionage bedeutet allerdings nicht zwangsläufig keine Kontrolle. Im Gegenteil. Seit einigen Jahren macht sich in der Community und bei der SAP ein Hang zu einer wahren Kontrollsucht breit. Vertriebsmitarbeiter buchen Seminarräume, bereiten sich bis ins kleinste Detail vor, um dann vor einigen Unwissenden zu glänzen, um auf jede Frage eine Antwort parat zu haben, um keine Diskussion oder gar ein Streitgespräch aufkommen zu lassen. Die noch vor vielen Jahren und zur

Gründungszeit der SAP gelebte Streitkultur scheint dem Untergang geweiht. Ebenso die Spontanität. Die Angst vor einer ergebnisoffenen Diskussion scheint allgegenwärtig. Dabei ist sie doch das Herzstück des Erfolgs – egal auf welcher Ebene. Diskutieren, argumentieren, laut aufschreien: Darum geht es doch, wenn man seinen Standpunkt vertreten will. Diskussionen dürfen auch mal aus dem Ruder laufen, es muss nicht immer alles kontrolliert und gesittet vonstattengehen.

Natürlich ist das leichter gesagt als getan, vor allem in einer Branche, in der es oftmals um Millionen geht. Aber bekommt man wirklich alle Infos, die man für seine Entscheidungen benötigt, aus den sauber aufbereiteten Infomappen, die im perfekten 90-Grad-Winkel zur Schreibtischkante liegen, und die dann mal – bei Zeit, Lust und Laune – durchgeblättert werden? Sind es nicht eher lebhaftere Diskussionen und der aktiv gelebte Meinungsaustausch, die wichtige Entscheidungen reifen lassen? Gerade in der IT-Branche muss das doch (noch) möglich sein. Gerade hier, wo laufend Veranstaltungen zu jedem Thema abgehalten werden: Messen, Kongresse, Tagungen, Roadshows und Workshops sind doch die ideale Plattform, um Meinungen zu leben. Sogar wir als E-3 Magazin veranstalteten im Juni dieses Jahres (nun schon zum zweiten Mal) unsere In-memory Computing Conference (IMCC) in Frankfurt. Auch wir forderten angeregte Diskussionen und erhofften uns das eine oder andere Streitgespräch. Im Ansatz war dies auch zu spüren, doch es hätte auch intensiver ausfallen können. Warum war das so? Beinahe jede Firma hat heute eine eigene Pressestelle, die Aussagen vom Vertriebsmitarbeiter bis hin zum Vorstandschef kontrolliert und nach intensiver Prüfung freigibt. Dies kann Tage oder Wochen dauern. Doch so lange auf einem Kongress ausharren? Nein, danke. Hoch lebe die Kontrolle!

E-3 Impressum



Chefredakteur und Herausgeber:

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

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

Chef vom Dienst (CvD):
Andrea Niederfriniger (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.



DIGIPlus



DIGIPlus



DIGIPlus



DIGIPlus

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



E-3 Coverstory: Gefahrenabwehr

Mainframes waren in ihren hermetisch abgeschirmten Rechenzentren gut geschützt. R/2 und R/3 ebenfalls. Mit mySAP.com begann in Walldorf allerdings das Internet-Zeitalter und damit auch die Öffnung. Heute heißt das Gebot der Stunde: Gefahrenabwehr.

■ ■ ■ ab Seite 58



DSAG-Jahreskongress 2013:
Im September lädt die SAP wieder zum alljährlichen Jahreskongress ein. Dieses Mal nach Nürnberg.
■ ■ ■ Seite 42



Gehälter unter der Lupe:
SAP-Berater gehören nach wie vor zu den Top-Verdienern in der Branche.
■ ■ ■ Seite 53



Ein unmoralisches Angebot:
Bei Sourcing-Verträgen heißt es „Augen auf!“ bei Sonderkonditionen. Nicht selten steigt nur der Anbieter als Gewinner aus.
■ ■ ■ Seite 70



Dress for Success:
Mit dem richtigen Data-Warehouse-Management wissen, was Kunden wollen.
■ ■ ■ Seite 92

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Ende der Fahnenstange
- 04 Hausmitteilung: Die Angst vor der Diskussion
- 11 Monatskarikatur:
Von Walbrook nach Walldorf
- 12 Das aktuelle Stichwort:
Zehn Tipps für die Integration von SAP- und Non-SAP-Lösungen
- 16 no/name: Cloud Computing ist Wirtschaftsspionage
- 20 Vision. Strategy. Results:
Die deutsche Perfektion
- 32 IDC kommentiert:
Die Mobilstrategie von SAP
- 100 Linux-Kommentar:
Problemlöser Schichtenmodell
- 115 www.e3community.info
- 127 Satire Das Letzte:
Software: Was ist das?
- 128 Rätselhaftes aus der Community
- 129 Vorschau
- 130 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 14 Sturmwarnung bei Cloud Computing
- 17 SID warnt vor Wirtschaftsspionage
- 18 Ablösung als Chance
- 22 Anspruch und Wirklichkeit

- 24 Buchtipps Juli/August
- 26 Rückblick IMCC 2013
- 33 Forscherherzen schlagen höher
- 34 IT als Anwenderversther
- 36 Intelligenten Netzen gehört die Zukunft
- 38 Community Short Facts
- 42 DSAG-Jahreskongress Nürnberg

PERSONAL

- 48 Menschen im Juli/August
- 50 Der Mai im Mittel
- 52 Recruiting Prozesse optimieren
- 53 Gehälter unter der Lupe
- 55 Workforce Management ohne Grenzen
- 57 Bleib fokussiert!

COVERSTORY

- 58 Gefahrenabwehr
- 61 Sicherheit für das SAP-System
- 62 IT-Sicherheit für SAP-Umgebungen
- 64 25 Jahre Pionierarbeit
- 65 Der Spion der mir mailte
- 66 Gezielte Verteidigung
- 67 Spionageabwehr und Selbstverteidigung
- 68 Leader und Taktgeber bei Cloud-Sicherheit
- 69 100 Prozent Privatsphäre

WIRTSCHAFT

- 70 Ein unmoralisches Angebot
- 72 Alles für die Kunden
- 73 Zum richtigen Zeitpunkt

MANAGEMENT

- 74 Einfachheit ist eine Kunst
- 75 Auf den Geschmack gekommen
- 78 Fehlerfrei und rechtssicher
- 80 Ach du liebe Post
- 82 Stabile Brücke nach Asien
- 84 Rasantes Tempo
- 86 Gute Planung ist alles

INFRASTRUKTUR

- 88 ABAP Unit Tests mithilfe eines Mocking Frameworks
- 92 Dress for Success
- 94 Smart Data dank Hana
- 96 Der stille SAP-Basis-Mitarbeiter
- 98 Bis(s) zur Lokomotive
- 100 Aus zwei mach eins

EXTRA

- 103 Editorial: Massenkommunikation und Bildungsarbeit
- 106 Supply Chain Orchestration entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- 110 Dokumentation von Geschäftsprozessen mit dem Solution Manager 7.1

SAP und die Technische Universität München entschlüsseln menschliches Proteom

Ein großer Schritt Richtung Zukunft

Am 18. Juni dieses Jahres stellten die SAP und die Technische Universität München (TUM) die neue Datenbank ProteomicsDB vor, in der Protein- und Peptid-Identifizierungen aus Massenspektrometrie-basierten Experimenten gespeichert werden.




**arcplan – BI & Planung
Einfach und Schnell**

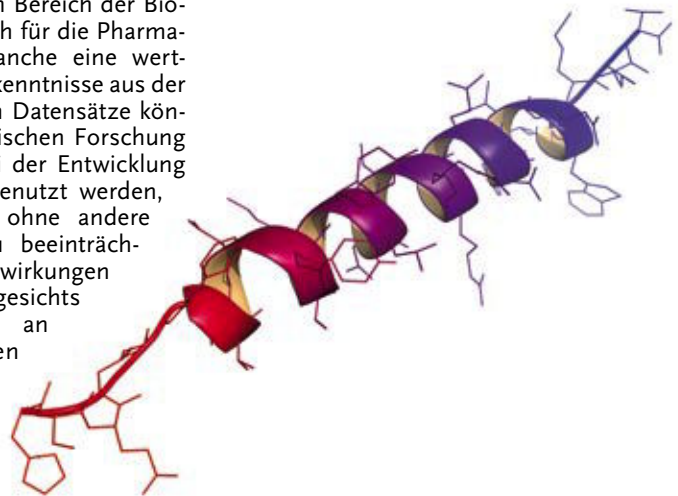
www.arcplan.de *It simply works™*

Die in der Proteomics-Datenbank erfassten Proteomikdaten führten zur Identifizierung von Proteinen, die mehr als 18.000 menschlichen Genen zugeordnet werden können. Das entspricht 90 Prozent des menschlichen Proteoms. Die in ProteomicsDB gespeicherten und analysierten Daten können in der Grundlagen- und der biomedizinischen Forschung zur Erschließung neuer Anwendungsgebiete sowie zur Entwicklung neuer Medikamente und verbesserter Diagnoseverfahren genutzt werden. Als Resultat eines gemeinsamen Projekts zwischen dem Lehrstuhl für Proteomics and Bioanalytics der TUM, SAP und dem SAP Innovation Center stellt ProteomicsDB einen wichtigen Schritt im Bereich der menschlichen Proteomik dar. Die Datenbank enthält derzeit mehr als 11.000 Datensätze mit Informationen aus menschlichen Krebszelllinien, Geweben und Körperflüssigkeiten. Neben der Echtzeitanalyse dieser hochdimensionalen Daten bietet die Möglichkeit der Überprüfung analytischer Hypothesen einen unmittelbaren Nutzen. ProteomicsDB basiert auf der Hana-Plattform. Die Datenbank wurde so konzipiert, dass Massenspektrometrie-basierte Proteomikdatensätze weltweit genutzt werden können. Vor der Veröffentlichung vertraulicher Daten kann entsprechenden Benutzern der Zugriff auf diese Daten sowie die Möglichkeit ihrer Überprüfung gewährt werden. Die Datenbank verfügt über 50 TB Speicherplatz, 2 TB RAM und 160 Prozessoren. Eine direkte Schnittstelle zu

den Programmiersprachen L, C++ und R ermöglicht Berechnungen, die mit Standard-SQL nicht möglich wären. Die Web-Oberfläche baut auf einem JavaScript-Framework für HTML5 auf und wurde für Google Chrome optimiert, steht aber auch für Internet Explorer und Mozilla Firefox zur Verfügung. Über eine benutzerfreundliche und schnelle Web-Oberfläche können Benutzer Daten durchsuchen und in das Repository hochladen sowie das menschliche Proteom durchsuchen, einschließlich Informationen auf Proteinebene wie Proteinfunktionen und Überexpression. ProteomicsDB wird kostenlos bereitgestellt. Die Datenbank stellt sowohl für Forscher im Bereich der Biowissenschaften als auch für die Pharma- und Biotechnologiebranche eine wertvolle Ressource dar. Erkenntnisse aus der Analyse der inhärenten Datensätze können in der biomedizinischen Forschung und beispielsweise bei der Entwicklung neuer Medikamente genutzt werden, die gezielter wirken, ohne andere zelluläre Vorgänge zu beeinträchtigen, und so Nebenwirkungen reduzieren helfen. „Angesichts der großen Mengen an molekularbiologischen Daten, die im Rahmen der biomedizinischen Forschung anfallen, wird es für Wissenschaftler

immer schwieriger, vor lauter Bäumen den Wald noch zu sehen. ProteomicsDB bringt uns bei unserer Forschung, die darauf abzielt, ein besseres Verständnis menschlicher Krankheiten und damit fundiertere Behandlungen zu ermöglichen, einen bedeutenden Schritt voran. Durch die Möglichkeit des Speicherns, Integrierens und Analysierens von Versuchsdaten in Echtzeit können komplexere biologische Systeme eingehender erforscht werden als bisher“, sagt Prof. Bernhard Küster von der TUM.

www.tum.de
www.sap.de



Softwareverband warnt vor Effizienzfallen in SAP-Systemen

Die Software-Initiative Deutschland e. V. (SID) warnt die deutsche Wirtschaft vor Effizienzfallen in SAP-Systemen. Meist verantwortete der fehlende Überblick über die Prozesse im Daten- und Change-Management im System unverhältnismäßig hohen Personalaufwand oder technische Kollisionen. „Um Effizienz und Produktivität garantieren zu können, müssen Systeme regelmäßig überprüft werden. Nur so können mögliche Zeit- und Kostenfresser aufgedeckt werden“, heißt es seitens des Verbandes. Christian Steiger, Gründer und Geschäftsführer

von Solutive, nennt steigendes Auftragsvolumen als eines der Gründe für Effizienzfallen in SAP. „Arbeiten zwei Entwickler an einem Projekt kann es zum Beispiel passieren, dass Änderungen überschrieben werden. Zeit- und kostenintensive Nachbearbeitungen sind die Folge. An diesem einfachen Beispiel wird deutlich, wie wichtig es ist, laufend auf einen Gesamtüberblick über Status, Meldungen und Aktivitäten im System zurückgreifen zu können.“

www.soluteive-germany.de
www.softwareinitiative.de

SAP Schweiz verleiht Quality Awards 2013

SAP zeichnet seit 2008 Kunden mit dem Quality Award aus, die bei der Planung und Durchführung von Implementierungsprojekten mit herausragenden Leistungen auffallen. Die SAP Quality Awards 2013 in Gold, Silber und Bronze wurden in der Schweiz anlässlich des SAP Forum 2013 in Baden vergeben. Aufgrund der eingegangenen Kundennominierungen erstellte die Jury eine Shortlist und beurteilte die Projekte anhand einer Präsentation. Ausgeschrieben wurden drei Kategorien: Großprojekte mit 500 Usern, mehr als zehn Monaten Projektlaufzeit und über 1000 Projekttagen, mittlere Projekte mit 80 bis 500 Usern, vier bis zwölf Monaten Projektdauer und 300 bis 1400 Projekttagen sowie Kleinprojekte mit weniger als 100 Usern, fünf Monaten Projektdauer und 400 Projekttagen. Schließlich wurden sechs Organisationen und Unternehmen ausgezeichnet:

Die Gewinner des SAP Quality Awards in Gold:

- Kategorie Großprojekte: Mondelez Europe für ein europaweites Großprojekt (unter anderem mit ERP, SRM, APO, CRM, Portal und BW), das 35.000 Benutzer in 17 Ländern betrifft (Beratungspartner: Deloitte).

- Kategorie mittlere Projekte: Landert Motoren für eine ERP-Einführung (Beratungspartner: Swisscom IT Services).

Die Gewinner des SAP Quality Awards in Silber:

- Kategorie Großprojekte: Kanton Aargau für die Einführung einer einfach erweiterbaren E-Government-Plattform (BPM, BI, Enterprise Portal und CRM) (Beratungspartner: Q-Perior).
- Kategorie mittlere Projekte: Multi-Contact für den Rollout von ERP in den USA (Beratungspartner: Swisscom IT Services).

Die Gewinner des SAP Quality Awards in Bronze:

- Kategorie Großprojekte: Gebäudeversicherung Bern für das Redesign der ERP-Lösung und die Einführung einer integrierten Webanwendung auf Basis von Business Process Management (Beratungspartner: NOVO Business Consultants).
- Kategorie mittlere Projekte: Gübelin für die Projektleitung bei der Einführung von SAP ERP auf der Grundlage eines zertifizierten Partner-Template (Beratungspartner: ERPsourcing).

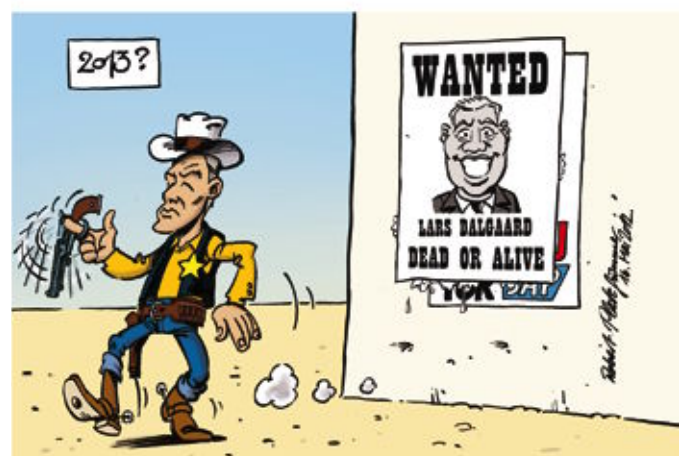
www.sap.de



Die glücklichen Gewinner der SAP Quality Awards der Schweiz. Zudem nehmen die Gold-Gewinner automatisch am SAP Quality Award Europe teil. Die Gewinner der Quality Awards auf europäischer Ebene werden im vierten Quartal 2013 bestimmt.

SAP Cloud Computing war gestern

Wir wussten es bereits vergangenes Jahr. Diese Karikatur entstand im Mai 2012 und prophezeite, was nun geschehen ist: Lars Dalgaard, SAP-Vorstand für das Cloud Computing, verlässt den Walldorfer Konzern. Seine Agenda übernimmt jemand anderer, aber offensichtlich ist das Thema nicht mehr würdig und wichtig genug, um im SAP-Vorstand vertreten zu sein. Es zeigt auch die Hilflosigkeit einer SAP gegenüber Cloud Computing: Der Versuch, mit Business ByDesign ein ganzes ERP in die Wolke zu stemmen, versandet; mit SuccessFactors und seinem Gründer und Inhaber Lars Dalgaard wollte man Cloud Computing prominent in der SAP-Community positionieren; doch gleichzeitig mit der Vorstellung der Hana Enterprise Cloud verlässt Cloud-Vorstand Dalgaard das Unternehmen. Hat es einen Disput zwischen Vishal Sikka und Lars Dalgaard gegeben? Die Bilder ähneln sich auffallend: SAP-Mitgründer Hasso Plattner lernt Shai Agassi kennen und schätzen. Man kauft ihm sein Start-up-Unternehmen ab und macht ihn zum SAP-Vorstand. Kurze Zeit später verkracht sich Agassi mit einem anderen Vorstandsmitglied (Henning Kagermann) und der von der Community geliebte Agassi verlässt Walldorf. In einem kalifornischen Hotel diskutieren Plattner und Dalgaard fünf Stunden lang angeregt. Am Ende ist Hasso Plattner von SuccessFactors begeistert, das Start-up wird von SAP gekauft und Dalgaard zum Vorstand für Cloud Computing gemacht. Nur ein gutes Jahr später verlässt er Walldorf ohne jemals wirklich dort gewesen zu sein. Ob nun Hasso Plattner ein neues Wolken-Genie sucht, ist nicht bekannt. Vishal Sikka muss seine Hana-Cloud derweilen selbst warten. (pmf)



Neues Logo auf Trikots: Hoffenheim hofft mit Hauptsponsor SAP auf einen gelungenen Bundesliga-Neustart

Hoffenheim mit neuem Sponsor

SAP wird ab der kommenden Bundesliga-Saison 2013/2014 Hauptsponsor des Fußball-Bundesligisten TSG 1899 Hoffenheim. Damit weitet SAP ihr Engagement mit der TSG aus.

Das Sponsoring ist für die kommenden drei Jahre angelegt. Das SAP-Logo wird zukünftig auf den Trikots der Spieler sowie unter anderem bei Pressekonferenzen, auf dem Trainingsplatz und in Hospitality-Bereichen präsent sein. Die SAP unterstützt den Bundesligisten bereits seit vielen Jahren mit Software. So setzt die TSG ERP-Lösungen für Finanzbuchhaltung, Merchandising und eCommerce ein. Künftig planen SAP und die TSG, die Lösung SAP Event

Ticketing sowie eine Spielerdatenbank auf Hana einzuführen. Auch eine Migration auf Business Suite powered by SAP Hana und die Hana Enterprise Cloud ist in Planung. Zudem sollen Anwendungen für mobile Endgeräte entwickelt werden, um die Fanbindung zu erhöhen. Zur Analyse der Spielerleistung ist eine Kooperation zwischen SAP und Fraunhofer IIS geplant. Die

einzelnen Spielerbewegungen sollen während des Trainings per Sensor erfasst werden. Diese Daten sollen in Echtzeit mittels Hana dem Trainer zur Analyse zur Verfügung stehen. Dieser soll so in die Lage versetzt werden, den Spielern direkt Feedback zu ihren Leistungen zu geben.

www.achtzehngg.de



arcplan

arcplan 7
Mehr als nur Reporting

www.arcplan.de It simply works™



(v. l.) Peter Hofmann (Präsident TSG 1899 Hoffenheim), Michael Kleinemeier (Präsident der Region Middle and Eastern Europe, SAP) und Jochen A. Rotthaus (Geschäftsführer Marketing und Vertrieb, TSG 1899 Hoffenheim) freuen sich auf die künftige Zusammenarbeit.

Mit Collaborative Planning zum Projekterfolg

Das perfekte Projekt

Projekte scheitern leider immer noch und immer wieder. Erfahrungen und Zertifizierungen hin, PM-Tools her. Den wenigsten gelingt der große Wurf. Woran liegt es, wenn die Ziele des magischen Dreiecks in time, in budget und in quality verfehlt werden?

Die IT-Welt verändert sich und mit ihr die Projekte. Auch wir müssen dazulernen und das schnell. Projekte werden nicht durch Planung, Management und Kontrolle erfolgreich. Vielmehr sind Motivation und Engagement, erreicht durch Offenheit, Vertrauen und Zusammenarbeit, die Zutaten des Erfolgs. Das perfekte Projekt gibt es nicht, aber das fast perfekte wäre doch auch ein Erfolg, oder? Genau hier setzt die Denkrichtung des Collaborative Planning an. Nicht nur das Projekt selbst,

sondern auch dessen Planung ist ein sozialer Prozess. Die IT Research Note „Ganzheitliches Projektmanagement: Mit Collaborative Planning zum Projekterfolg“ erklärt den Ansatz des ganzheitlichen Projektmanagements und wie dieser Ansatz umgesetzt wird. Folgende Punkte werden dabei betrachtet:

- These 1: Es gibt keinen perfekten Plan, sondern Anpassung an neue Erkenntnisse oder Rahmenbedingungen

- These 2: Transparenz im Projekt und Collaborative Planning
- These 3: Neue Technologien setzen soziales Potenzial frei
- Handlungsempfehlung, Umsetzung

www.it-daily.net



Die deutschsprachige IT Research Note ist ab sofort kostenlos als PDF erhältlich.

25 Jahre IBM AS/400

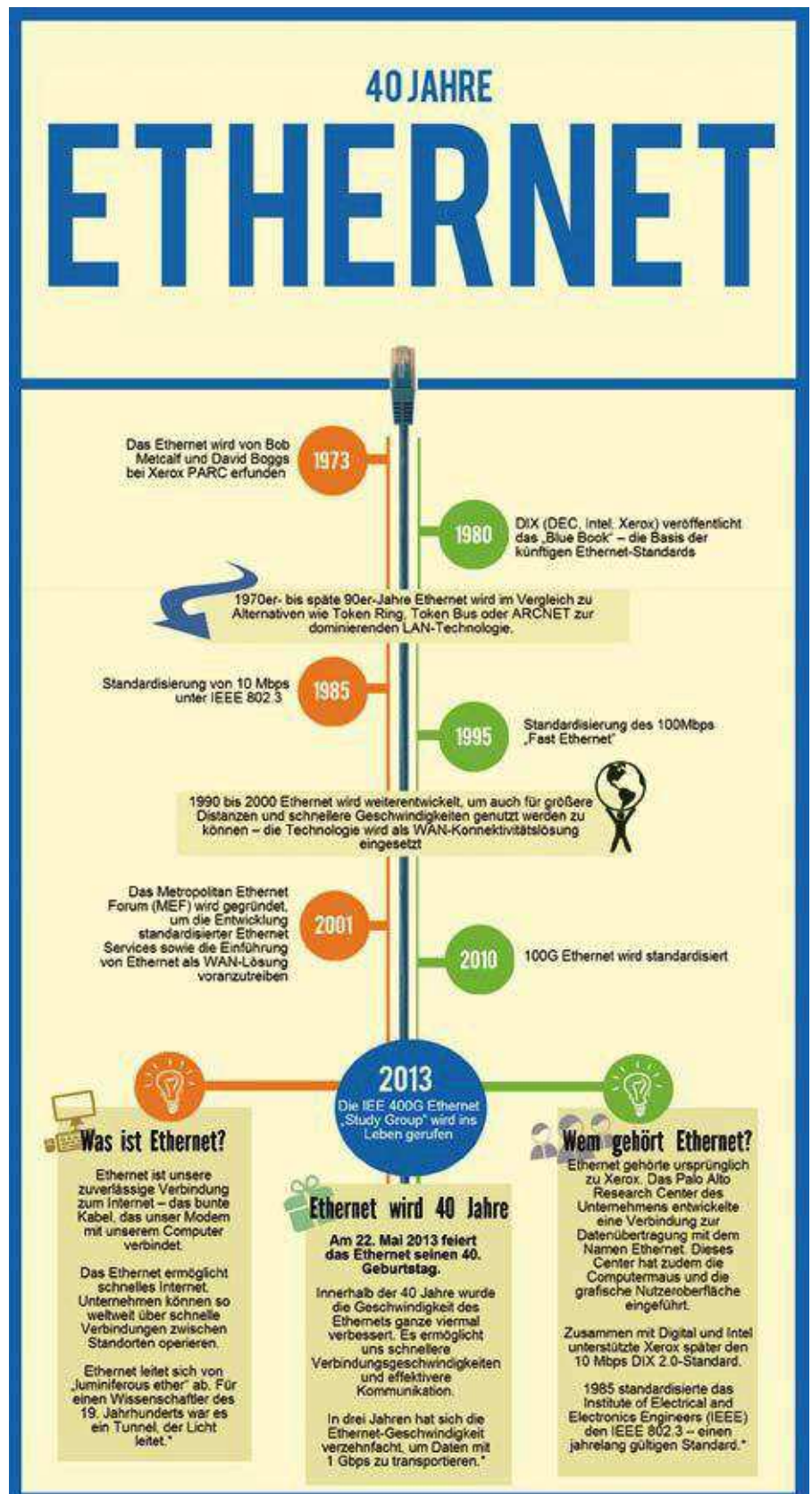
Eines der erfolgreichsten IT-Systeme aller Zeiten feiert einen runden Geburtstag. Fast wäre aus AS/400 ein Superstar in der SAP-Community geworden. Als R/3 aus der Taufe gehoben wurde, hätte die legendäre AS/400 die Plattform werden sollen – war aber zu dieser Zeit nicht leistungsfähig genug.

Die Serverlinie für Unternehmen, IBM AS/400, welche mit möglichst wenig Verwaltungsaufwand zahlreiche kaufmännische Aufgabenstellungen erledigen kann, hat sich bis heute hunderttausendfach verkauft und lebt in Form der IBM Power Systems zusammen mit der integrierten Betriebssystemplattform IBM i weiter.

Die AS/400 wurde am 21. Juni 1988 als gemeinsame Weiterentwicklung der IBM Midrange-Systeme System/36 und System/38 auf den Markt gebracht. Im Jahr 2000 wurde die AS/400 im Rahmen der eServer-Produktfamilieneinführung in iSeries umbenannt, 2007 wurden die Computer zum System i. Die Verschmelzung mit der System-p-Serverfamilie führte zu den heutigen Power Systems. Durch die Integration von Datenbank und Betriebssystem sowie vorinstallierten Funktionen hat die AS/400 das Konzept der heute verbreiteten Appliances vorweggenommen.

Die Entwicklung der AS/400-Plattform (Projekt Silverlake) griff auf Vorüberlegungen zu modernen Computersystemen zurück. Hauptverantwortlich war Frank G. Soltis, Chefentwickler bei IBM. Soltis entwickelte die Designkonzepte des Systems, die noch immer weitgehend gültig sind. Aus Anlass des Jubiläums hat IBM aktuell auch die IBM i 25th Anniversary Edition aufgelegt, die für die IBM Power 720 und 740-Systeme verfügbar ist. Diese baut auf der IBM i Solution Edition für Power 720 und 740 auf und enthält zusätzlich Servicegutscheine für Anwender, eine No-charge-IBM i 7.1 Prozessorlizenz und erweiterte ISV-Unterstützung.

www.ibm.com



Das Ethernet feiert seinen 40. Geburtstag: Als Robert Metcalfe 1973 am Xerox Palo Alto Research Center (PARC) mit der Entwicklung des Ethernets startete, war die heutige Erfolgsgeschichte nicht unbedingt absehbar. Spätestens jedoch, als der Standardisierungsverband IEEE Ethernet aufgriff und standardisierte, entwickelte sich die Technologie rasant. Ursprünglich ein einfaches, firmenspezifisches Kabelnetzwerk ist Ethernet heute eine zuverlässige Verbindung zum Internet – ein buntes Kabel, das unser Modem mit unserem Computer verbindet.

www.tatacommunications.com



Studie: Dienstleister arbeiten am digitalsten, Gastgewerbe hinkt hinterher

Internetmuffel?

Professionelle Dienstleistungsfirmen wie Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatungen nutzen die Möglichkeiten des Internets so stark wie keine andere Branche des Mittelstands. Den geringsten Grad der Digitalisierung weisen Firmen auf, die im Gesundheits- und Sozialwesen oder im Gastgewerbe tätig sind.

Das erste Digitalisierungsbarometer der Initiative „Antrieb Mittelstand“ zeigt: Firmen aller Branchen haben Aufholbedarf auf dem Weg ins Online-Zeitalter, insbesondere bei Cloud Computing, Online-Handel und Social Media. Das Gastgewerbe beschäftigt sich am wenigsten mit Internet und Co., professionelle Dienstleister sowie Mittelständler im Wirtschaftszweig „Finanzen/Versicherungen/Immobilien“ liegen im Ranking ganz vorn. Für die Studie wurden 1550 IT-Entscheider aus Unternehmen mit bis zu 49 Mitarbeitern befragt. „Wir konnten bei mittelständischen Firmen aller Branchen feststellen, dass sie die Chancen des digitalen Zeitalters noch nicht optimal nutzen“, sagt Christian Rättsch, Leiter Marketing KMU bei der Telekom und Initiator von „Antrieb Mittelstand“. Um im internationalen Wettbewerb auch künftig bestehen zu können, müssten die Unternehmer nachrüsten, so Rättsch weiter. Für das Barometer wurden Mittelständler aus zehn unterschiedlichen Wirtschaftszweigen nach ihrer Beschäftigung mit rund 50 Themen aus den Bereichen Online-Vermarktung, IT/TK-gestützte Prozesse, Mobiles Arbeiten und Cloud Services sowie zur Nutzung dieser Technologien befragt. Dem Durchschnitt aller Branchen wurde der Wert 100 Digitalisierungspunkte (DP) zugewiesen. In diesem Bereich liegen Energie/Wasser/Verkehr mit 105,3 DP und sonstige Dienstleistungen (Reinigung und Reparaturdienste, Landschaftsbau, Friseur, Wäschereien, Reisebüros) mit 96,9 DP.

Je größer die Firma, desto digitaler

Am besten schneiden professionelle Dienstleistungen (Rechts-, Steuer-, Unternehmensberatungen, Wirtschaftsprüfung, Ingenieurbüros) mit 125 DP ab. Platz zwei des Branchenrankings belegen Firmen des Wirtschaftszweigs Finanzen/Versicherungen/Immobilien mit 117,4 DP. Der Grad der Digitalisierung, so die Studie, hängt nicht nur von der Branche, sondern auch von der Größe der Firma ab. Generell gilt: Je größer

der mittelständische Betrieb, desto digitaler arbeitet er. Am häufigsten von allen digitalen Instrumenten macht der Mittelstand deutschlandweit von der E-Mail (80 Prozent) Gebrauch. Auch Buchhaltungsanwendungen (70 Prozent) stehen beim Mittelstand hoch im Kurs. Mit einer eigenen Website im Netz präsentieren sich 78 Prozent der Befragten. 42 Prozent haben ihre Website für Suchmaschinen optimiert. Allerdings bekennen sich immerhin 13 Prozent der Befragten dazu, keinerlei Interesse an einem Internetauftritt zu haben. „Jede Firma muss heute im Internet zu finden sein, sonst wird sie in fünf Jahren gar nicht mehr gefunden“, kommentiert Christian Rättsch das Ergebnis. Besonders mithilfe von E-Commerce und Online-Marketing könnten Unternehmer ihr Geschäft kräftig ankurbeln. Nur 16 Prozent der Befragten betreiben bisher einen Online-Shop und lediglich elf Prozent geben an, Online-Werbung zu schalten. Auch bei Social Media liegt der Mittelstand noch

zurück: Facebook oder Twitter nutzen weniger als ein Viertel der Befragten.

Geringes Interesse an Cloud Computing

Cloud Computing nutzt der Mittelstand bislang kaum. Aktuell bezieht jeder zehnte Mittelständler Sicherheitslösungen aus der Wolke. Rund acht Prozent nutzen Geschäftssoftware aus der Cloud. Besonders interessant: Die momentane Zurückhaltung ist – im Gegensatz zu den anderen Themen des Digitalisierungsbarometers – weitgehend unabhängig von Branche und Mitarbeiterzahl.

www.antrieb-mittelstand.de

DIGI plus Sehen Sie hier die komplette Studie der Initiative „Antrieb Mittelstand“.



Wie intensiv sich die unterschiedlichen Branchen mit Themen wie Online-Vermarktung, IT/TK-gestützte Prozesse, Mobiles Arbeiten und Cloud Services auseinandersetzen, schlägt sich in Digitalisierungspunkten nieder.

Von Walbrook nach Walldorf

Der berühmteste aller Autisten, Raymond aus dem Film Rain Man, lebte einst im Walbrook Institute, aus dem ihn sein Bruder „freundschaftlich“ entführte. Jeder kennt die Geschichte. So wie das Ende des Films wirkt auch unsere Monatskarikatur die Frage auf, wer die wirklich Verrückten sind ...



*) siehe E3-Magazin, Ausgabe Dezember 2012

... das aktuelle Stichwort ...

Zehn Tipps für die Integration von SAP- und Non-SAP-Lösungen

Unternehmen wollen sich heute nicht mehr an nur einen Software-Anbieter binden, auch nicht an SAP. Sie wollen die Software nutzen, die ihnen die besten Funktionen zu den geringsten Kosten bietet, ganz gleich, ob sie in der Cloud oder auf eigenen Servern (on-premise) läuft. Das Ergebnis sind differenzierte Software-Landschaften mit verschiedenen Lösungen, die miteinander kommunizieren müssen, wenn sie ihre Stärken addieren sollen. Gelingt es nicht, die Applikationen schnell und einfach zu integrieren und in immer wieder neue Geschäftsprozesse einzubinden, wird der synergetische Gesamtnutzen durch die Komplexität der Integrationsszenarien eliminiert. Deshalb sollten Unternehmen, statt händisch Eins-zu-eins-Schnittstellen zwischen Non-SAP-Lösungen und SAP zu codieren, ein Werkzeug nutzen, das eine schnelle und codefreie Integration ermöglicht. Dies reduziert Komplexität und Risiko heterogener Software-Landschaften, erhöht ihre Flexibilität und Anpassbarkeit und vereinfacht die Pflege, Wartung und Überwachung solcher Best-of-Breed-Infrastrukturen. Bei der Auswahl der Integrationstechnologie sollten Sie die folgenden zehn Tipps beachten:

- **Nutzen Sie eine lose gekoppelte Software-Architektur**
Die Programmierung fester Schnittstellen zwischen SAP- und Non-SAP-Applikationen scheint auf den ersten Blick eine einfache Sache zu sein. Aber dann beginnen die Probleme: Es entsteht ein unentwirrbarer Software-Komplex, der zu instabilen und risikoreichen Integrationsszenarien führt. Deshalb sollten Sie eine Technologie wählen, mit der Sie lose gekoppelte Software-Architekturen umsetzen können. Das erlaubt es Ihnen, verschiedene Infrastruktur- und Topologie-Ansätze wie Naben-Speichen-Konzepte, Enterprise Service Bus oder SOA zu realisieren. Alle Ihre Inhouse-Lösungen sollten lose gekoppelt statt fest verdrahtet sein. In einem Naben-Speichen-Modell mit einem SAP-System im Zentrum können Sie zum Beispiel einzelne Lösungen austauschen, ohne dass die anderen Applikationen davon betroffen werden. Fest programmierte Eins-zu-eins-Schnittstellen führen zu Spaghetti-Topologien, mit denen Sie nicht mehr agil auf Änderungen reagieren können.
- **Nutzen Sie Standard-Konnektoren**
Wenn Sie Standard-Konnektoren statt individuell programmierter Schnittstellen nutzen, vermeiden Sie riskante Programmierprojekte. Individualprogrammierungen sind immer langwierig und risikoreich. Standard-Konnektoren, die eigens für SAP konzipiert sind und BAPI, RFC, IDOC und Web-Services nutzen, erfüllen die gleichen Aufgaben, ohne den gleichen Aufwand zu



Stephan Romeder ist Geschäftsführer bei Magic Software Enterprises (Deutschland).

verursachen. In Best-Practice-Beispielen werden regelmäßig Integrationsplattformen eingesetzt, die solche Konnektoren als Standard anbieten. Schnittstellen werden damit eher konfiguriert als programmiert. Unternehmen können sich so auf die Geschäftsprozesse konzentrieren und müssen sich nicht mehr um die technischen Aspekte der Integration kümmern – allerdings sollten die Integrationsplattform und die Konnektoren von SAP zertifiziert sein.

- **Nutzen Sie ein visuelles Business-Process- und Integration-Flow-Design-Tool**
Die Kombination von visuellem Geschäftsprozessdesign mit Tools, die die Umsetzung der visuellen Modelle unterstützen, schafft eine gemeinsame Sicht von IT-Managern und IT-Stakeholdern auf die Integrationsverbindungen zwischen SAP- und Non-SAP-Lösungen. Deshalb sollte die genutzte Integrationstechnologie für die Planung und Umsetzung von Integrationslösungen über eine grafische Benutzerschnittstelle verfügen, mit der

Sie die Prozesse für Techniker und Nichttechniker visualisieren können.

- **Integrationsmodifikationen konfigurieren statt programmieren**
Die Welt steht nicht still und die Unternehmenswelt schon gar nicht. Deshalb ändern sich Geschäftsprozesse stetig. Die IT muss diesen ständigen Wandel durch die hochfrequente Änderung von Geschäftsregeln und technischen Konfigurationen unterstützen. Wenn eine Integration mit einem Dritt-System wie Salesforce.com hart codiert ist, werden Änderungen schwierig. Idealerweise erfordern Änderungen im SAP- oder Non-SAP-System wie das Anlegen neuer Datenfelder, Feldnamen, Feldtypen oder Feldgrößen nur wenige Mausklicks, um den Datenaustausch über den Hub anzupassen.
- **Nutzen Sie eine plattform- und datenbankunabhängige Integrationstechnologie**
Die Software-Landschaft in den meisten Unternehmen ist heterogen. Integration muss oft ganze Systemwelten verbinden, die bisher isoliert und getrennt gearbeitet haben. Dies führt zurück zum Konnektoren-Tipp: Die Integrationstechnologie sollte Konnektoren für alle wichtigen Systemwelten bieten, sodass sie plattformunabhängig eingesetzt werden kann. Wählen Sie deshalb eine Plattform, die auch Konnektoren für die neuesten Lösungen anbietet. Dann ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass auch für neue Applikationen und Systeme die jeweils notwendigen Konnektoren zur Verfügung gestellt werden.

- **Achten Sie auf Erfahrungen mit ähnlichen Geschäfts- und Technologieszenarien**
Rechnungsprozesse sind bei vielen Unternehmen ähnlich. In der Regel sind auch dieselben Lösungen involviert. Deshalb hat eine ausgereifte Integrationstechnologie den Vorteil, dass mit ihr schon viele Geschäftsprozesse umgesetzt wurden, die als Vorbild für eigene Integrationen dienen können. Man muss das Rad nicht immer wieder neu erfinden. Die Erfahrungen des Integrationsplattformanbieters erlauben es oft, die Quick-Wins zu realisieren, auf die IT- und Linien-Manager angewiesen sind, um sich die Unterstützung des Top-Managements zu sichern.
- **Nutzen Sie einen Geschäftsprozess-Monitor**
Ein Geschäftsprozess-Monitor als Teil Ihrer Integrationstechnologie erlaubt es Ihnen, die Fehler im täglichen Betrieb zu identifizieren und ihre Beseitigung zu managen. Deshalb sollten die Datenverbindungen zwischen den Lösungen überwacht werden. Der Monitor sollte konfigurierbar sein, sodass Sie sich die wichtigsten Informationen in einem Dashboard anzeigen lassen und bestimmen können, welche Daten als Anhang in das Log gehen.
- **Automatisierte Dokumentation ist Pflicht**
Wenn Ihr Integrationsprojekt nicht ausreichend dokumentiert ist, können projektkritische Informationen verloren gehen, etwa wenn Mitarbeiter in andere Funktionen oder Jobs wechseln. Gleichzeitig ist Dokumentation ein mühsamer,

aufwändiger und zeitraubender Prozess. Wenn Ihre Integrationstechnologie selbstdokumentierend ist, sind die Projektmitarbeiter häufiger bereit, aus Geschäfts- und Technikperspektive nützliche Notizen zu ergänzen.

- **Achten Sie auf SAP-zertifizierte Integration**
Für die Integration von SAP- und Non-SAP-Lösungen ist es wichtig, auf SAP-zertifizierte Technologien von etablierten SAP-Partnern zu setzen. Besonders dann, wenn aus welchen Gründen auch immer ein dringender Support notwendig wird.

- **Schauen Sie auf die Erfahrung im SAP-Ecosystem**
Zertifizierte Konnektoren sind die eine Sache. Die Etablierung und das Renommee des Technologieanbieters eine andere. Deshalb sollten Sie sicher sein, dass Ihr Technologiepartner nicht neu im SAP-Ecosystem ist und seine feste Etablierung mit Auszeichnungen und Case Studies nachweisen kann.

Befolgen Sie diese Tipps, wird Integration zu einer alltäglichen Aufgabe, die mit vertretbaren finanziellen und personellen Ressourcen bewältigt werden kann. Nur dann werden Sie das Potenzial einer Best-of-Breed-Software-Landschaft mit SAP im Mittelpunkt nutzen können.

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



ACCELERATING THE FUTURE

+++ Telegramm +++ Telegramm +++ Telegramm +++ Telegramm +++ Telegramm +++ Telegramm +++ Telegramm +++

... 3-D-Ribosom-Darstellung ...

Forscher des Genzentrums der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) in München gelang vor Kurzem die weltweit erste strukturelle 3-D-Darstellung des menschlichen Ribosoms. Unterstützt wurden sie dabei von AMD-SeaMicro-Servern, die über 800.000 Bilder miteinander kombinierten. Die Server mit Freedom Fabric stellen 1,28 Terabyte Bandbreite zur Verfügung, um eine skalierbare Rechenleistung zu erzielen. www.amd.com

... Kitas für alle ...

Ab dem 1. August 2013 haben Eltern einen Rechtsanspruch auf einen Betreuungsplatz für ihr Kind. Allerdings zeichnet sich bereits ab, dass die verfügbaren Plätze nicht ausreichen. Die Softwarelösung NiKITA soll dem Abhilfe schaffen. Sie bietet unter anderem einen tagesaktuellen Überblick über die Angebots- und Nachfragesituation. Ebenso gibt es ein Wartelistenmanagement. www.unitedplanet.com/nikita

... Modernisierung ...

AGC Glass Europe konsolidiert seine EDI-Systeme der mehr als 100 Produktions- und Vertriebsstandorte in Europa auf eine zentrale Plattform. Die neue Lösung integriert Anwendungen (SOA/EAI) und ermöglicht den verschlüsselten Transport strukturierter und unstrukturierter Daten beliebiger Größe. Zudem wird ab sofort der gesamte Geschäftsdatenaustausch aller europäischen Standorte zentral abgewickelt. www.seeburger.de



Sie können auch von uns träumen!

Überraschend anders.
PIKON, Ihr Exzellenz-Dienstleister.

- SAP ERP, SAP NetWeaver PI
- SAP BW und BO
- Beratung und Entwicklung
- Einführung, Optimierung, Releasewechsel
- Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft
- Prozessoptimierung
- Internationale RollOuts



WWW.PIKON.COM

Deutschland · Belgien · United Kingdom

Rückblick und Vorschau: Die wichtigsten Hightech-Themen 2013

Sturmwarnung bei Cloud Computing

Dunkle Wolken über dem Nummer-1-Thema der Bitkom e. V. für dieses Jahr: Cloud Computing galt im Januar noch als Megatrend. Seit Bekanntwerden des US-Überwachungsprogramms Prism zweifeln Experten aber am Fortbestand von Cloud Computing.

Von Peter M. Färbinger, E-3 Chefredakteur

Anfang dieses Jahres schrieb Bitkom in einer Presseausendung: „Bei Cloud Computing erfolgt die Bereitstellung und Nutzung von IT-Leistungen nach Bedarf über Datenetze (in der „Wolke“) anstatt auf lokalen Rechnern. Dieser strukturelle Wandel betrifft die gesamte IT-Industrie und nahezu alle Anwender. Die Anbieter müssen ihre Software und Services Cloud-fähig machen und die Anwender entscheiden, ob und wann sie auf die neue Technologie setzen sollen. In einem schwierigen konjunkturellen Umfeld werden kostengünstige Cloud-Lösungen die Konsolidierung von IT-Umgebungen in Organisationen vorantreiben. Neben professionellen Nutzern profitieren auch Privatanwender vom Trend zu Cloud Computing. Sie werden ihre Daten zunehmend in der Cloud speichern und somit an jedem Ort und mit unterschiedlichen Geräten darauf zugreifen können. Die weitverbreiteten Internetanwendungen wie E-Mail, soziale Netzwerke oder Videodienste laufen bereits fast ausschließlich in der Cloud.“

NSA gefährdet Hana-Cloud und BuByDe

Durch das Datenüberwachungsprogramm Prism der amerikanischen Sicherheitsbehörde NSA (National Security Agency) sehen Marktexperten bereits das Ende der Public Cloud. Hier hat offensichtlich Bitkom eine Entwicklung übersehen oder zu oberflächlich recherchiert. Während Video- und Web-Dienste mit hoher Wahrscheinlichkeit als Cloud-Computing-Anwendungen bestehen bleiben, weil diese ohnehin für die Öffentlichkeit bestimmt sind, könnte im Fall von E-Mail, Twitter, Facebook und Co. ein Umdenken einsetzen: Mit der ersten Cloud-Computing-Euphorie schalteten einige Firmen ihre Mail-Server ab und verlagerten den gesamten elektronischen Postverkehr in die Wolke – dort kann offensichtlich jetzt die NSA problemlos mitlesen. Noch ist unklar, welche praktischen Konsequenzen die Spionagetätigkeit der NSA auf das Corporate Business hat. Die rechtliche Situation dahingehend ist unklar: Hat die NSA eine Zugriffsmöglichkeit auf die beiden US-SAP-Stützpunkte für die Hana Enterprise Cloud? Daten der Hana Enterprise Cloud und von SAP Business ByDesign werden nicht nur in europäischen Rechenzentren

gelagert. Es herrscht Aufklärungsbedarf und die künftige Rolle von Cloud Computing muss neu beantwortet werden.

Interessant in diesem Zusammenhang ist die Investitionsstudie der DSAG: Wie viele der befragten CIOs halten folgende Themen für sehr wichtig? Unter den neun wichtigsten Kategorien findet sich kein Cloud Computing! An erster Stelle reihten die CIOs die ERP-Roadmap, gefolgt von Lizenzmodell sowie Komplexität und Produktlösung (Lösungs-Roadmap). An zweiter Stelle auf der DSAG-Werteskala kommt SAP Hana, ein Big-Data-Thema. Bei der jährlichen Trendumfrage von Bitkom findet sich Big Data hingegen an dritter Stelle. Demnach sehen 37 Prozent der befragten Unternehmen Big Data als maßgeblichen Trend des Jahres. Spitzenreiter ist wie in den Vorjahren Cloud Computing mit 59 Prozent der Nennungen, gefolgt von mobilen Anwendungen mit 48 Prozent. Ein Dauerbrenner bleibt mit 33 Prozent das Thema IT-Sicherheit. Im Zusammenhang mit der mobilen IT-Nutzung steht das Thema Bring your own Device (BYOD), das 27 Prozent der ITK-Unternehmen als wichtige Herausforderung nennen. Social Media bleibt mit 22 Prozent ebenfalls ganz oben auf der Agenda.

Mitte dieses Jahres würde die Umfrage wahrscheinlich anders aussehen: Der Dauerbrenner IT-Sicherheit würde sicherlich höher bewertet werden. Und damit wird Cloud Computing eine neue Positionierung bekommen. Mit der zunehmenden Digitalisierung weiterer Bereiche der Wirtschaft rücken Angriffsszenarien und Wirtschaftsspionage in den Fokus. Angesichts der Berichte über ein flächendeckendes Abgreifen von ausländischen Nutzerdaten bei neun US-Internetkonzernen durch Prism, warnt die Software-Initiative Deutschland e. V. vor einer Zunahme der Wirtschaftsspionage in Deutschland. Nach Angaben von Jan Hoffmeister, SID-Arbeitskreisleiter „Virtueller Datenraum“, können die US-Geheimdienste auf legalem Wege auch auf alle Unternehmensdaten zugreifen, die aus Deutschland bei den betroffenen Firmen Google, Microsoft, Facebook und Co. gespeichert werden. Dementsprechend rät der IT-Experte einheimischen Firmen dazu, so umfassend wie möglich auf Inhouse-Ressourcen oder auf Outsourcing- beziehungsweise SaaS-Anbieter aus Deutschland oder zumindest innerhalb der EU zu setzen.

www.bitkom.de
www.softwareinitiative.de



So sahen die Trends für 2013 Anfang dieses Jahres aus. Das Bekanntwerden des US-Überwachungsprogramms Prism hat wahrscheinlich die Prioritäten verändert.

Die Datenflut für gewinnbringende Datenanalysen und neue adaptive Führungsstrategien nutzen

Big Data gleich Big Business

Es gibt eine wachsende Bedeutung von Lösungen rund um Datenmanagement und Analyse, die sich auch in Marktzahlen manifestiert. So prognostizieren IT-Analysten für dieses Jahr mit Big Data ein Umsatzvolumen von 600 Millionen Euro allein in Deutschland.

Die Analysten von Forrester Consulting meinen, dass die Entwicklung der IT die nächste Stufe der industriellen Revolution gestaltet. Die wirtschaftlichen Auswirkungen sind dieselben wie in den vorherigen Stufen: beschleunigte Produktionsprozesse und höhere Produktqualität. In der IT-Welt handelt es sich bei diesen Produkten um Geschäfts-services. Die neuen Anforderungen an Geschwindigkeit und Qualität können von einer in die Jahre gekommenen IT nicht abgedeckt werden. Innovative Geschäftsmodelle und Technologien, die bezeichnend für die industrielle IT-Bewegung sind, nutzen unter anderem Cloud-basierte Services, Collaboration-Werkzeuge und Big-Data-Analytik. Den Big-Data-

Markt zeichnen Analysten von Experton als Pyramide, an deren Basis sich die Infrastruktur befindet, während sich an der Spitze der Data Scientist als neues Aufgabenprofil konstituiert: „Data Scientists sind Spezialisten, die die neuen Monitoring- und Analyse-Tools beherrschen und aus aggregierten Daten geschäftlich verwertbare Visualisierungen erzeugen.“ Noch blieben allerdings viele Potenziale ungenutzt, weil Daten brachlügen und die Unternehmen noch nicht wussten, wie sie diese nutzenbringend aufbereiten und als Grundlage für Entscheidungen verwenden können. Die Studie von Forrester Consulting belegt: „Unternehmen setzen zunehmend auf Cloud Computing, Big Data, mobile Mitarbeiter und andere große Initiativen; bestimmte IT-Programme formen somit die Basis, auf der diese Geschäftspotenziale aufgebaut werden. Wie jedes Grundgerüst muss es stabil sein, damit die aufgesetzte Struktur nicht zusammenbricht. Infrastrukturmanagement – eine Grundlage, die oftmals bereits als überholt abgeschlossen wird – ist eine solche entscheidende Basis. Es muss sich konsolidieren und in eine Kernkompetenz der IT entwickeln, die Business Services ein Situationsbe-



© Bruce Rolff, Shutterstock.com

wusstsein bietet. Es entwickelt sich zur Struktur der Service Assurance eines Unternehmens – die Fähigkeit, Services zu gewährleisten, die Mehrwert bieten.“ Einig sind sich die IT-Experten ob der positiven Entwicklungsdynamik, die auf der stetig wachsenden Flut an anfallenden Daten basiert. „Mit der zielgerichteten Auswertung von Daten lassen sich neue Geschäftspotenziale und Wachstumschancen erschließen. Das Thema hat Relevanz für die strategische Ausrichtung der Unternehmen“, so Dirk Heitmann, Director Business Analytics bei IBM. Doch mit der Zunahme der Daten allein lasse sich das Phänomen Big Data nicht hinreichend erklären, warf Günther Stürner ein, der als Vice President Sales Consulting bei Oracle Deutschland arbeitet. Viele Algorithmen und Ideen im Umgang mit Datenmassen hätten nämlich schon vorher existiert. Technologien wie In-memory für die schnelle Bearbeitung und NoSQL für den Umgang mit unstrukturierten Daten seien keine Revolution. Was Big Data hingegen so besonders mache, seien Phänomene wie Daten mit sehr geringer Dichte. Darunter fallen beispielsweise Daten von Sensoren, die zwar auch bisher schon in

enormen Mengen angefallen sind, aber erst mit Speicher- und Analysemethoden aus dem Big-Data-Arsenal effizient weiterverwendet werden und in Zusammenhang mit bestehenden Daten für neue Erkenntnisse sorgen können. Als weiteres Big-Data-Kriterium gilt die Echtzeitverarbeitung.

Um Betrugsversuche abzuwehren, überprüfte Paypal in der Vergangenheit während des Bezahlvorgangs 50 festgelegte Regeln innerhalb von 650 Millisekunden – völlig unbemerkt vom Benutzer. Nachdem zunehmende Betrugsfälle die Verschärfung der Abwehrmaßnahmen erforderlich machten, baute Paypal diese Kontrollroutinen im Rahmen eines In-memory-Big-Data-Projekts aus. Dabei erreichte der Zahlungsdienstleister eine Steigerung auf 1000 Prüfregelein im selben Sekundenbruchteil – und das in einem Datenpool von bis zu 160 Terabyte (siehe auch Seite 29). Ein weiteres Praxisbeispiel ist Fraport. Der Frankfurter Flughafenbetreiber arbeitet an einem Datawarehouse-Projekt. Im Zentrum steht hierbei ein sensorbasierendes Überwachungssystem, mit dem der Passagierfluss verbessert und Staus verhindert werden sollen. Auf der Grundlage statistischer Modelle kann Fraport nun mit einer Abweichung von drei Prozent die Fluggastströme in den Terminals vorhersagen und somit Warteschlangen an allen Abfertigungspunkten weitgehend vermeiden. Allgemein fehlt in den Entscheidungsebenen jedoch ein Grundverständnis für das enorme Potenzial von Geschäftsdatenanalysen. IT-Analysten sind sich aber einig, dass strategisches Management zukünftig nicht mehr darauf verzichten kann und Entscheidungen zunehmend auf Erkenntnissen aus Datenanalysen fallen wird – mit Unterstützung eines Chief Analytics Officers.



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

Cloud Computing ist Wirtschaftsspionage

Schadenfreude ist keine ehrenwerte Tugend. Als ich auf Spiegel Online die Berichte über das Spähprogramm Prism der US-amerikanischen NSA (National Security Agency) las, musste ich an all meine Kritiker denken: Warum traut sich dieser CIO nicht in die Wolke? Wer zuletzt lacht, lacht am besten.

Es muss eine chaotische Zeit sein bei meinen lieben Kollegen, die ihre CRM-Anwendungen, E-Mail-Systeme und ganze ERP-Applikationen in die Wolke verschoben haben. „Heute bist du wieder gut aufgelegt“, stellt selbst die beste aller Ehefrauen fest und setzt sich zu mir, um meine monatliche E-3 Kolumne als Erste zu lesen. Gerne erkläre ich ihr, was geschehen ist: Genaues weiß man noch nicht, aber Tatsache ist, dass amerikanische Geheimdienste nicht nur massives Interesse an den Datenströmen im Internet haben, sondern auch Möglichkeiten gefunden haben, diese Daten ohne viel Aufhebens abzugreifen. „Ja, ja“, meint meine Ehefrau wissend, „habe ich auch schon gehört. Ich bin nur neugierig, was die in meinem Facebook-Account finden wollen?“

Ich bin mir nicht sicher, ob es nur um die Abwehr terroristischer Aktionen geht. Im Internet finden sich auch noch andere interessante Dinge und seit Cloud Computing befindet sich dort mitunter der gesamte E-Mail-Verkehr eines

Unternehmens. Wirtschaftsspionage ist wahrscheinlich seit Cloud Computing wesentlich einfacher geworden. In der Presse liest man momentan nur von Social Media und erwähnt werden Firmen wie Facebook, Google und Microsoft. Aber Google, Microsoft, Apple, salesforce und auch SAP bieten Internetdienste an, die mit NSA-Technik abgegriffen werden können. Noch weiß man nicht, ob von dem Spähprogramm Prism auch Business Applications betroffen sind oder nur Social-Media-Anwendungen. Letztendlich würde es technisch keinen Unterschied machen, ob ein Facebook-Account abgegriffen wird oder der Projektplan eines Unternehmens in der Microsoft Cloud. Ich hatte nie an die Dimensionen gedacht, die momentan durch Prism öffentlich werden. Aber meine Scheu gegenüber Cloud Computing will ich nicht verleugnen. Leider hatte ich noch keine Gelegenheit, mit meinem Kollegen von Hilti zu telefonieren. Er hat mit SAP Business ByDesign viele geschäftskritische Anwendungen in die Wolke gehoben. Nun glaube ich nicht, dass die US-amerikanische NSA direkten Zugriff auf SAP-Rechenzentren hat, aber was nicht offiziell



Ein spontaner Schnappschuss aus dem Mietauto auf dem Weg von SAP (Palo Alto, USA) zum Flughafen. Und wie steht es um die Hana Enterprise Cloud, die mir Vishal Sikka so stolz präsentierte? Mein CCoE-Leiter hat mir jetzt empfohlen, mit Cisco oder Fujitsu eine Corporate Cloud zu probieren.

erlaubt ist, kann zumindest technisch denkbar sein. Demnach ist es für mich eine Horrorvision, die eigenen CRM- und Mail-Server einem Cloud-Computing-Anbieter wie Google oder Microsoft zu überlassen. Bereits in meiner Kolumne von verganginem Juni habe ich über den Wahnsinn einer Hana Enterprise Cloud geschrieben und viele Kollegen haben mir im doppelten Sinn recht gegeben: Erstens, niemals die Unternehmensbücher und geschäftskritischen Anwendungen in die Wolke; zweitens, kein Vertrauen bezüglich Cloud Computing für SAP. Unsere geschätzten Walldorfer haben in den vergangenen Jahren konsequent jedes Rechenzentrums-Wissen abgebaut und veräußert, unter anderem an T-Systems. Jetzt wollen uns ausgerechnet Hasso Plattner und Vishal Sikka glauben machen, dass Unternehmensdaten in einer SAP-Wolke sicher sind. Es gibt SAP-Partner wie itelligence, Freudenberg IT, T-Systems oder All-for-one, die in den vergangenen Jahren konsequent in IT-Outsourcing und Hosting investiert haben. Hier mag eine gewisse Wolken-Kompetenz vorhanden sein. Solange aber Vishal Sikka mit Andreas von Bechtolsheim die Hana Enterprise Cloud präsentiert, mache ich mir um die Datensicherheit sehr große Sorgen.

Nicht überall, wo Cloud Computing draufsteht, muss auch ein NSA-gehacktes Wolkenkuckucksheim vorhanden sein. Meine Schadenfreude gilt nur meinen naiven Kollegen, die ohne jeden Zweifel den gesamten E-Mail-Verkehr in die Wolke verschoben haben. Was passiert jetzt mit den CRM-Daten in der salesforce-Wolke? Ist dieses CRM-Cloud-Computing auch schon von der NSA korrumpiert worden? Wie viel Spott musste ich ertragen? Als rückständiger und zaudernder CIO wurde ich bezeichnet, nur weil ich nicht blindlings zum Wolkenkuckucksheim strebte. Aber ich bin der Cloud-Computing-Technologie in keiner Weise abgeneigt: Private Cloud Computing ist eine wichtige und richtige Option zur Virtualisierung. Und ernsthaft diskutieren wir den Aufbau einer Private Hana Enterprise Cloud für unsere Business Suite. Entsprechende Signale habe ich schon Richtung Gerd Oswald und Bernd Leukert abgesetzt, weil das Konzept und die Technik überzeugend sind. Was es aber sicher nicht geben wird, eine Internetverbindung in mein privates Wolkenkuckucksheim für die NSA, auch nicht für Google (siehe Foto von meiner Dienstreise zu Vishal Sikka nach Palo Alto, USA).

noname@e-3.de

SID warnt vor Wirtschaftsspionage

Laut Jan Hoffmeister, SID-Arbeitskreisleiter Virtueller Datenraum bei der Software-Initiative Deutschland e. V. (SID), kann eine sichere Aufbewahrung von Unternehmensdaten und damit ein wirksamer Schutz vor Wirtschaftsspionage bei deutschen oder europäischen Anbietern vor allem durch sogenannte virtuelle Datenräume gewährleistet werden. Diese werden sehr oft im Rahmen von M&A-Transaktionen für den Dokumenten-Austausch zwischen Verkäufer und Käufer verwendet. Hierfür werden geschäftskritische Dokumente wie personenbezogene Daten, Patente, Verträge, technische Zeichnungen, Buchhaltungsdaten und Auskünfte über Eigentumsverhältnisse über einen SaaS-Anbieter online gestellt und stehen

einer Auswahl von potenziellen Käufern zur Verfügung. „Würden diese Daten jedoch auf US-amerikanischen Servern gespeichert, dann könnten US-Dienste wiederum auf diese zugreifen, wie im Falle des Prism-Skandals“, räumt Hoffmeister ein, der neben seiner Verbandstätigkeit bei der SID auch Geschäftsführer beim SaaS-Spezialisten Data Room Services ist. „Daher sollte auf jeden Fall auf deutsche oder EU-Anbieter zurückgegriffen werden.“ Nach Ansicht von Experten sind neben China und den ehemaligen GUS-Republiken beim Ausspähen geheimer Daten vor allem auch die USA aktiv, um u. a. der US-amerikanischen Wirtschaft Vorteile zu verschaffen. Laut Hoffmeister haben sich europäische Unternehmen, deren Daten in den USA

lagern, bisher auf die sogenannten „Safe Harbor“-Regelungen verlassen. Dabei handelt es sich um eine Selbstverpflichtung der Cloud- und SaaS-Anbieter, die Datenschutzregeln des jeweiligen Ausgangslandes einzuhalten. „Wie bereitwillig viele Firmen bisher ihre Daten an Dienstleister mit Sitz und Servern in den USA geben, zeigt auch eine Studie des Fraunhofer-Instituts für Sichere Informationstechnologie (SIT). Der aktuelle Spähskandal aus den USA zeigt jedoch, dass die ‚Safe Harbor‘-Regelungen nicht greifen und die Kompetenz zur Einhaltung des Datenschutzes auch zum Teil außerhalb der Unternehmen liegt“, fügt der SID-Experte hinzu.

www.softwareinitiative.de

Mobility Services – unterwegs einen Schritt voraus.



Jederzeit und überall sicher entscheiden.

Wir machen Ihre SAP-gestützten Geschäftsprozesse mobil. Unsere erfahrenen Experten bieten Ihnen ein Komplettangebot rund um Mobility – von der strategischen Beratung über die App-Entwicklung und das Mobile Device Management bis hin zu Security-Konzepten.

Überzeugen Sie sich: www.mobility-services-tds.de



TDS
a Fujitsu company

SAP unterstützt Fuzzy!-Produkte nicht mehr länger

Ablösung als Chance

Als Fuzzy! Informatik 2007 von der SAP übernommen wurde, änderte sich für die Anwender zunächst nichts. Doch schon Ende 2011 begann der Walldorfer Konzern, einseitig die Wartungsverträge der Fuzzy!-Anwender zu kündigen.

Von Christoph Klecker, Human Inference

Mit rund 300 Kunden im deutschsprachigen Raum – darunter Geldinstitute, Versicherungen, Telekommunikationsunternehmen und Firmen wie BMW Group, Daimler Chrysler oder die Deutsche Telekom – zählte Fuzzy! Informatik einst zu den führenden Anbietern von Datenqualitätslösungen. 1994 als Spin-off von Daimler Chrysler gegründet und im Herbst 2007 von der damaligen Business Objects erworben, wurde das Unternehmen unmittelbar danach zusammen mit seiner neuen Mutter durch die SAP übernommen. Zunächst übernahmen die Walldorfer alle Rechte und Pflichten aus den bestehenden Verträgen. Doch dann wurden die Wartungsverträge gekündigt. Die Pflege der Produkte „Fuzzy Boykott“, „Fuzzy Bank“ und „Fuzzy Umzug“ ist bereits 2012 ausgelaufen. Für „Fuzzy Post“ steht das Aus der Wartung für Ende 2013 und für „Fuzzy Double“ Ende 2014 bevor.

Für die betroffenen IT-Verantwortlichen besteht nun akuter Handlungsbedarf, wenn sie weiterhin postalisch einwandfreie und dublettenfreie Kundendaten führen wollen. Während sich eine Batchlösung mit vergleichsweise geringem Aufwand ersetzen lässt, sieht es bei den Servicekomponenten (API) anders aus. Eingebunden in Lösungen und Prozesse werden hier tief greifende Anpassungen bestehender Systeme nötig. Der Projektaufwand übersteigt dabei die reinen Softwarekosten. Was also tun? Tolerant Software bietet Anwendern der Fuzzy!-Tools eine Alternative zu ihrer bisherigen Lösung: Das 2009 von ehemaligen Mitarbeitern der Fuzzy! Informatik gegründete Unternehmen entwickelt „State of the Art“-Data-Quality-Anwendungen. Etwa zur Dublettenüberprüfung, dem postalischen Check, der Namensanalyse oder dem Abgleich von Sanktionslisten. Weitreichende Kenntnisse der Fuzzy!-Produkte bieten die Option eines einfachen Austauschs der bisher eingesetzten Tools. Durch einen standardisierten Migrationspfad lässt sich

der notwendige Aufwand dabei um den Faktor zwei bis drei verringern. Dabei hilft auch das Know-how der ehemaligen Fuzzy!-Mitarbeiter. Der entscheidende Engpass liegt jedoch woanders: Die Kündigung der Wartungsverträge löste eine erhöhte Nachfrage nach Data-Quality-Produkten aus. Erfahrungsgemäß zögern jedoch viele Unternehmen eine Neuanschaffung möglichst lange hinaus. Tolerant hat dies früh erkannt und ist eine Partnerschaft mit dem niederländischen Datenqualitätsspezialisten Human Inference eingegangen. Deren Lösungen erweitern das Tolerant-Angebot, etwa durch Matchingmethoden, die über die Fuzzy!-Funktionalitäten hinaus eine Wissensbasis und Techniken der Verarbeitung natürlicher Sprache nutzen, bis hin zur kompletten Lösung für das Master Data Management. Die Lösung „HQuality für SAP“ etwa ermöglicht SAP-Nutzern die schnelle Eingabe und Änderung von Kontaktdaten. Bereits bei der Eingabe wird entsprechend dem First-Time-Right-Prinzip die Verschmutzung verhindert, da Kontaktdaten unmittelbar validiert werden und indem geprüft wird, ob sie bereits im SAP-System vorhanden sind. Die Software ist vollständig in SAP EEC und CRM integriert und von der SAP zertifiziert.

Um die Eingabe internationaler Daten zu erleichtern, können alle Namensdaten in ein einziges Feld eingegeben werden. Die Zuordnung der Daten in die entsprechenden Felder der SAP-Maske wird der Software überlassen, die über korrekte Adressinformationen aus 240 Ländern verfügt. Da es innerhalb von SAP nicht einfach ist, Kontaktdaten mit einem Suchauftrag zu finden, bietet HQuality zusätzliche Funktionalitäten. So wurde die F4-Suche um eine fehlertolerante Suchfunktion ergänzt. Sie liefert auch dann korrekte Ergebnisse, wenn Daten – zum Beispiel im Call Center – nach Gehör eingegeben werden. Tippfehler stellen ebenfalls kein Problem dar und werden automatisch korrigiert.




Mit dem Migrationsangebot von Tolerant und Human Inference gibt es für Fuzzy!-Anwender eine Lösung für die jeweiligen Bedürfnisse. Im Idealfall wird nicht nur der bisherige Status quo aufrechterhalten, sondern es findet nach dem Umstieg sogar eine Verbesserung der Datenqualität statt. Der beliebte Grundsatz von IT-Verantwortlichen „Never touch a running system!“, der 2007 nach der Übernahme der Fuzzy Informatik durch SAP durchaus gut funktioniert hat, ist sechs Jahre später keine Option mehr. Wer jetzt als Anwender nicht handelt, wird spätestens im nächsten und übernächsten Jahr vor großen Problemen stehen.

www.humaninference.de



Christoph Klecker ist Director Business Development DACH bei Human Inference. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Data-Warehouse-, Data-Integration- und Data-Quality-Markt. Als Start-up-Manager begleitete Christoph Klecker zahlreiche Markteintritte und Neuausrichtungen von IT-Unternehmen mit. Unter anderem bei Information Builders, Seagate Software, Ardent/Ascential Software und Informatica.

www.E3date.info

| Logo | Veranstaltungstitel, Termine, Ort | Inhalte | Veranstalter |
|--|---|--|---|
|  | <p>DMS-EXPO Leitmesse für Enterprise Content Management</p> <hr/> <p>24. – 26. September 2013 Landesmesse Stuttgart GmbH Messepiazza 1 70629 Stuttgart</p> | <p>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.</p> | <p>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</p> |
|  | <p>IT & Business Fachmesse für IT-Solutions</p> <hr/> <p>24. – 26. September 2013 Landesmesse Stuttgart GmbH Messepiazza 1 70629 Stuttgart</p> | <p>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).</p> | <p>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</p> |
|  | <p>CRM-expo Leitmesse für Kundenbeziehungsmanagement</p> <hr/> <p>24. – 26. September 2013 Landesmesse Stuttgart GmbH Messepiazza 1 70629 Stuttgart</p> | <p>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).</p> | <p>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</p> |

APP:

Jetzt neu.
iOS und
Android.

- mit Multimedia-Inhalten
- erscheint 5 Tage früher

**Bis September
gratis testen!**



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

Die deutsche Perfektion

Social Collaboration (SC) in Deutschland: Unternehmen müssen den Hang zur deutschen Perfektion aufgeben.

Ein Fazit von Nicole Dufft, Senior Vice President bei PAC Deutschland

In der aktuellen PAC-Studie „Social Collaboration in Deutschland, Frankreich und Großbritannien 2013“ zeigt sich Deutschland beim Thema Social Collaboration* eher als Nachzügler. Nur jeder fünfte Fachbereich berichtet von teilweise oder vollständig umgesetzten Initiativen in diesem Feld. Schade! Denn eine effektive Zusammenarbeit ist gerade für Unternehmen, die vielfach Wissen als ihre wichtigste strategische Ressource bezeichnen, global agieren und von ihrer Innovationskraft leben, essenziell. Der von den Fachbereichsleitern in Deutschland berichtete Handlungsbedarf bei Kernthemen wie interdisziplinäre Vernetzung, gemeinsame Bearbeitung von Dokumenten oder effizientes Aufgabenmanagement bestätigt dies.

Dabei ist die große Skepsis deutscher Fachbereiche bei der Einschätzung des Umfelds nur teilweise berechtigt. Denn in puncto offene Kommunikationskultur oder Selbstbestimmung der Mitarbeiter müssen sich Unternehmen nicht verstecken. Größte Bremse sind vielmehr ausgeprägte Sicherheitsbedenken sowie – auch damit verbunden – überdurchschnittlich hohe Anforderungen an die Realisierung. Dieser typisch deutsche Hang zur Perfektion ist bei Teilthemen sicher nachvollziehbar.

Nicole Dufft analysiert seit mehr als zehn Jahren die Marktentwicklungen und Trends in der ITK-Branche, mit Fokus auf die Themenbereiche Cloud, Collaboration und Mobility. Als Mitglied der Geschäftsleitung von PAC Deutschland leitet sie die Business Unit PAC/Berlecon in Berlin sowie das PAC-Marktforschungsteam in Hamburg.



Aber er ist auch gefährlich. Denn Social Collaboration muss sich entwickeln, es lässt sich nicht perfekt planen. Wer aber zunächst abwartet und auf Verbote setzt, bis das Umfeld perfekt ist, der riskiert, im Wettbewerb zurückzufallen.

- **Der Bedarf an Social Collaboration zur Prozessverbesserung und zur Unterstützung der Vernetzung ist signifikant!**

Fachbereiche berichten hier von hohem oder sehr hohem Handlungsbedarf bei Themen wie Identifikation von Experten und Wissen (66 Prozent), gemeinsame Dokumentenbearbeitung (61 Prozent) oder Förderung der interdisziplinären Vernetzung (57 Prozent).

- **Aber Deutschland hinkt hinterher!**

Nur 21 Prozent der Fachbereiche haben SC-Projekte (teilweise) umgesetzt – zum Vergleich: in Großbritannien sind es 38 Prozent. Ein Drittel der Befragten berichtet von Initiativen in der Test- oder Planungsphase. Knapp jeder zweite Fachbereich hat noch gar keine Initiative in diesem Feld gestartet.

- **Umfeld wird kritisch bewertet – das Engagement des Managements fehlt!**

Befragte in Deutschland zeigen sich auch überdurchschnittlich kritisch bei der Bewertung des Social-Collaboration-Umfelds. Bei vielen Kriterien erscheint die Skepsis unbegründet. Aber: Nur in elf Prozent der deutschen Unternehmen engagiert sich das Management aktiv – in Großbritannien sind dies 35 Prozent.

- **Strategische Planung und integrierte Lösungen? In Deutschland oft Fehlanzeige!**

Deutschland hinkt auch bei der praktischen Umsetzung von Social Collaboration hinterher. Jedes zweite Projekt in Deutschland wird nicht langfristig strategisch geplant, vielfach werden verschiedene Einzelanwendungen genutzt. Hier besteht aus Sicht von PAC enormer Nachholbedarf.

Anschauungsunterricht für Social Collaboration in der Praxis lieferten in diesen Tagen die zahlreichen freiwilligen Fluthelfer in den deutschen Hochwassergebieten. Im Blogbeitrag „Social Collaboration: Schaut auf diese Stadt! Was deutsche Unternehmenslenker von Dresdner Fluthelfern lernen können“ bringt unser Dresdner Kollege Andreas Stiehler die daraus ableitbaren Lehren für Unternehmenslenker auf den Punkt:

1. Unternehmen kommen dauerhaft nicht um Social Collaboration herum
2. Social Collaboration erfordert Vertrauen und die Bereitschaft, Veränderungen in der Kultur zuzulassen
3. Wer Social-Collaboration-Initiativen im Unternehmen alternativlos unterbindet, beraubt sich der Zukunft

* Social Collaboration wurde im Rahmen dieser Studie definiert als Konzepte und Technologien, um Mitarbeiter, Kunden und Partner besser zu vernetzen. Ziel von Social Collaboration ist es, die Zusammenarbeit zu forcieren sowie Kommunikationsabläufe und Geschäftsprozesse zu verbessern.

4. Verbote sind keine Lösungen, Alternativen müssen geschaffen werden
5. Social Marketing und Customer Services erfordern ein „Social Enterprise“

Unser Fazit: Jede Social-Media-Initiative ist vergebliche Mühe, wenn das Unternehmen nicht als Social Enterprise agiert. Und hierzu bedarf es Social Collaboration. Deutsche Unternehmen müssen sich stärker öffnen und dieses Thema proaktiv begleiten. Proaktivität bedeutet nicht, gedankenlos Tür und Tor für Netzwerke zu öffnen, sondern Social-Collaboration-Initiativen strategisch zu planen, die Nutzung entsprechender Anwendungen durch die Mitarbeiter gezielt zu fördern, Regeln zu definieren und die soziale Vernetzung technisch und organisatorisch in die Abläufe zu integrieren. Das Management trägt hierfür eine besondere Verantwortung. Dabei reicht es nicht aus, nur neue Initiativen

oder Pilotprojekte ins Leben zu rufen. Führungskräfte müssen selbst aktiv die neuen Möglichkeiten nutzen – sprich: Social Collaboration vorleben. Großbritannien zeigt, dass dies möglich ist und funktioniert.

www.pac-online.de

Für die europäische Studie, die von Atos, Beck et al Services, T-Systems International und SQLI Group unterstützt wurde, hat PAC mehr als 250 Verantwortliche aus Fachbereichen mit einem hohen Anteil an Wissensarbeit(ern) in Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern in Deutschland, Frankreich und Großbritannien befragt. Die 66-seitige Studie steht zum kostenfreien Download bereit unter: http://bit.ly/MC_SocialCollab_DE2013



Karrierechancen

Der Fachkräftemangel in der IT-Branche führt dazu, dass jedes Jahr ein beachtliches Auftragsvolumen nicht realisiert werden kann. Rund 35 Milliarden Euro wurden nach Schätzungen des Branchenverbands Bitkom 2012 für externe IT-Dienstleistungen ausgegeben. Im gleichen Zeitraum fehlten jedoch rund 43.000 IT-Fachkräfte.

Die heutige Bewerbungsgeneration fragt nicht mehr ausschließlich nach der Höhe des Gehalts. Vielmehr nehmen Entwicklungschancen und flexible Arbeitszeitmodelle an Bedeutung zu. Hier nutzen kleine und mittelständische Anbieter die Möglichkeit, mit den Besonderheiten ihrer Unternehmensstruktur und -kultur zu punkten. Das sind Ergebnisse der aktuellen Lünenonk-Studie 2013 „Recruiting in der IT-Beratung – Strategien der IT-Dienstleistungsunternehmen gegen den anhaltenden Fachkräftemangel“. Ein Pluspunkt der IT-Dienstleister ist die im Vergleich zu den IT-Abteilungen großer Kundenunternehmen gute und schnelle Durchlässigkeit der Karriereebenen. Durch eine geringe Anzahl an Karriereebenen sind die Mitarbeiter nicht nur nah am Management und der obersten Führungsebene, sondern erleben auch die positive Wirkung einer großen informellen Transparenz von Prozessen und Entscheidungen.

Unbefristete Verträge

Die Studie kommt zum Ergebnis, dass die befragten Unternehmen ihren Einsteigern nahezu ausschließlich (zu 98,1 Prozent) unbefristete Arbeitsverträge anbieten. In knapp 29 Prozent der Unternehmen – in der überwiegenden

Zahl Firmen mit einem Umsatz von mehr als 100 Millionen Euro – gelten zeitlich befristete Verträge respektive eine Kombination aus beiden Vertragsformen. Eine weitere, für Neueinstellungen jedoch selten angewandte Form ist die Anstellung als Freelancer.

Eine Affinität zu technischen und mathematischen Themen sowie eine fundierte Ausbildung gelten nach wie vor als Grundvoraussetzungen bei der Bewerbung um eine Anstellung bei einem IT-Beratungs- oder IT-Service-Unternehmen. „Die Unternehmen haben die Notwendigkeit erkannt und rekrutieren gezielt junge Absolventen“, sagt Mario Zillmann, Leiter Professional Services bei Lünenonk und Studienautor. „Viele Firmen bieten auch eigene Studiengänge in Kooperation mit Hochschulen an. Außerdem bleibt die IT-Branche ein interessantes Berufsfeld für Quereinsteiger.“

www.luenendonk.de

Die aktuelle Lünenonk-Studie 2013 „Recruiting in der IT-Beratung – Strategien der IT-Dienstleistungsunternehmen gegen den anhaltenden Fachkräftemangel“ ist zum Preis von 850 Euro unter www.luenendonk.de erhältlich.

BANF & Bestellfreigabe

- Einfache & schnelle Workflow-Erstellung
- Flexible Gestaltung von Genehmigungsprozessen
- Integriert in SAP



BOOST Your SAP – die SEEBURGER Business Integration Suite



Studie: Die Ist-Situation bei der Datenqualität entspricht nur in jedem dritten Fall den Anforderungen

Anspruch und Wirklichkeit

Problematisches Zusammenspiel von unklaren Qualitätsvorgaben und Verantwortlichkeiten sowie fehlende Data-Quality-Werkzeuge verhindern systematisches Datenqualitätsmanagement.

Die Datenqualität in ERP-Anwendungen zeigt vielfach einen erheblichen Optimierungsbedarf. Zu den hauptsächlichen Gründen gehört, dass es oft an einem klaren Qualitätsmanagement mangelt und eine angemessene Tool-Unterstützung fehlt. Auch unklare Verantwortlichkeiten zählen nach einer Studie von Omikron Data Quality zu den typischen Ursachen in der Praxis. Für die Untersuchung wurden mehr als 200 ERP-Verantwortliche und Führungskräfte von Firmen mit einem Umsatz von mehr als 50 Millionen Euro befragt.

Den Ergebnissen zufolge schätzen zwar drei von fünf befragten Unternehmen Datenqualität im ERP-Umfeld als wichtig ein, während ihr nur 13 Prozent eine geringe Bedeutung beimessen; gleichzeitig jedoch bekennt sich fast die Hälfte dazu, dass es ihnen hierfür weitgehend an einem systematischen Datenqualitätsmanagement mangelt. Bei einem weiteren Drittel ist ein solches Management zudem nur eingeschränkt vorhanden. Somit verfügt nur jedes fünfte Unternehmen über eine klare strategische Positionierung. „Dies zeigt, dass Datenqualität bei den ERP-Anwendungen häufig nur ein Lippenbekenntnis ist“, problematisiert Omikron-Geschäftsführer Carsten

Kraus die Ergebnisse der Studie. Diese Einschätzung wird auch durch die Antworten auf die Frage bestätigt, ob der tatsächliche Status in der Datenqualität den

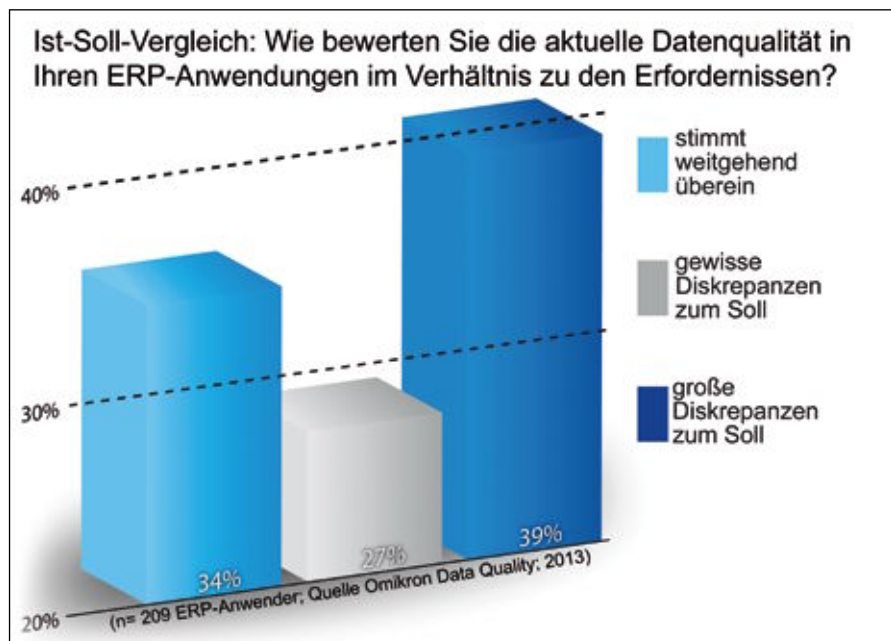


» Datenqualität ist bei ERP-Anwendungen häufig nur ein Lippenbekenntnis. «

Carsten Kraus ist Geschäftsführer bei Omikron.

Anforderungen entspricht. Dies ist nur bei einem Drittel der Unternehmen für die betriebswirtschaftlichen Applikationen der Fall, während 29 Prozent gewisse Abweichungen feststellen und mit 39 Prozent die Mehrzahl der Befragten sogar große Diskrepanzen zu Protokoll geben. Zu den Hintergründen könnte gehören, dass die Verantwortlichkeiten hinsichtlich der Datenqualität meist verschieden geregelt sind. Häufig sind es die ERP-User selbst, die sich darum kümmern müssen, obwohl es ihnen vielfach an definierten Vorgaben fehlt. In jedem vierten Fall obliegt diese Funktion den Prozessverantwortlichen, während spezielle Organisationsbereiche wie etwa eine Stabsstelle für Datenqualität praktisch nirgendwo in Unternehmen anzutreffen sind.

Neben den unklaren Verantwortlichkeiten und der vagen strategischen Positionierung nennen die Unternehmen aber noch weitere Gründe, warum es in Sachen Datenqualität häufig nicht so gut funktioniert. Dazu zählen nach dem Urteil der ERP-Anwender insbesondere die fehlende Tool-Unterstützung und – vermutlich als Folge dessen – Schwächen auf der Benutzerseite. Carsten Kraus sieht deshalb im Zusammenspiel von unzureichenden Qualitätsvorgaben, unklaren Verantwortlichkeiten und fehlender technischer Unterstützung eine problematische Gemengelage, der sich die Unternehmen unbedingt widmen müssen. „Die Rechnung kann nicht aufgehen, wenn man ERP-Benutzer zwar mit dieser Aufgabe betraut, sie aber weder eine klar definierte Qualitätsorientierung erhalten noch mit den notwendigen Tools zur Pflege der Datenqualität ausgestattet werden“, verweist er auf einen wesentlichen Widerspruch. Dabei könnte die Unternehmen nach eigener Ansicht allein schon der Einsatz von Softwarelösungen für das operative Qualitätsmanagement einen großen Schritt weiterbringen. Denn als technisch unterstützte funktionale Hilfestellungen für deutliche Verbesserungen nennen sie mehrheitlich vor allem die automatische Korrektur postalischer Fehler und die Dublettenprüfung. Mehr als die Hälfte der Befragten erachtet zudem eine fehlertolerante Suche als sehr hilfreich, mit der auch falsch und/oder unvollständig geschriebene Begriffe beziehungsweise Datensätze schnell gefunden werden.



Laut einer Studie von Omikron klaffen Anspruch und Wirklichkeit bei der Datenqualität im ERP weit auseinander.

Social Business | Web Apps | Enterprise Portale | Mobile Business |
Application Integration | Prozessmanagement | Dokumentenmanagement

327 unserer 4.500 Kunden setzen auch auf SAP.

Mit Intrexx optimieren sie ihre Geschäftsprozesse und Anwendungen schneller als mit irgendeiner anderen Software. Überzeugen Sie sich selbst davon: www.intrexx.com

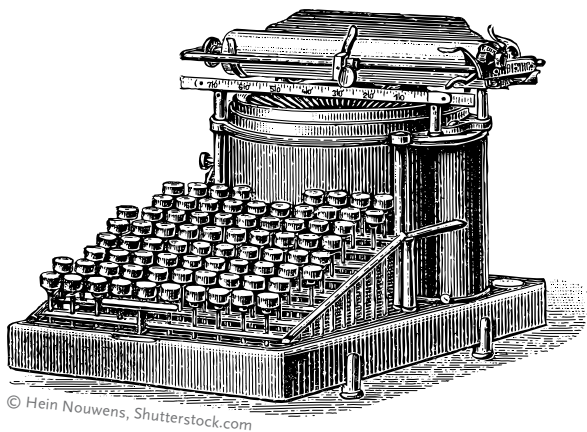
Der Enterprise Portal Builder Intrexx und die Social Business Plattform Intrexx Share sind Marken von United Planet, Freiburg.

**united
planet**



Buchtipps Juli/August

Tatsächlich wurde in den vergangenen Jahren in Sachen Umweltschutz einiges geleistet. Beispielsweise wurde der Papierverbrauch in vielen Unternehmen drastisch reduziert. Auch gibt es Fahrgemeinschaften, um den Benzinverbrauch einzuschränken. Das Resultat: Das erste Mal seit Jahren ist die für uns Menschen so wertvolle Ozonschicht wieder etwas dicker. Das ist aber nicht genug. Viele Unternehmen haben den wichtigen Faktor „Umwelt“ für sich entdeckt und schicken ihre Mitarbeiter in Seminare, wo ihnen ein umweltfreundliches und naturbewusstes Arbeiten nähergebracht wird. So beschäftigt sich auch die IT immer öfter mit dem Begriff „Green“. In unseren Büchern des Monats nähern sich die Autoren auf unterschiedliche Arten dieser Green IT an.



© Hein Nouwens, Shutterstock.com

» Wir gehen mit dieser Welt um, als hätten wir noch eine zweite im Kofferraum. «

Die US-Schauspielerin Jane Fonda (1937) galt in den 1960er und 1970er Jahren als Sexsymbol. Die zweifache Oscarpreisträgerin engagierte sich im Kampf gegen den Vietnamkrieg und avancierte später zur Fitnessqueen.

Green IT



Autoren: Rüdiger Zarnekow, Lutz Kolbe, 181 Seiten, 2013, ISBN 978-3-642-36152-4

Inhalt: Die Verbreitung und steigende Abhängigkeit von Informationstechnologien und darauf aufsetzender Dienste führen zu bisher unberücksichtigten ökologischen und sozialen Herausforderungen. Das IT-Management sieht sich aufgrund dieser Entwicklung mit neuen Anforderungen seitens der Geschäftsbereiche, der Kunden und der Mitarbeiter konfrontiert. Wachsender Energieverbrauch beim Betrieb und der Nutzung von IT-Infrastrukturen bei kontinuierlich steigenden Rechenleistungen sowie die immer kürzer werdenden Lebenszyklen von IT-Produkten erfordern neue strategische Konzepte für das IT-Management. Vor diesem Hintergrund stellen die Autoren Rüdiger Zarnekow und Lutz Kolbe die Best Practices im Bereich Green IT vor. Anhand von Fallstudien sollen die Bedeutung und der Umsetzungsstand einer Nachhaltigkeitsorientierung im IT-Management aufgezeigt werden. Die Studien dokumentieren aktuelle Bemühungen der Organisationen im Rahmen einer Green IT. Ziel des Buches ist es, IT-Organisationen anwendungsorientierte Konzepte und Modelle für die praktische Umsetzung zur Verfügung zu stellen sowie Handlungsempfehlungen und einen Ausblick auf zukünftige Entwicklungen zu geben. Das Buch richtet sich an Führungskräfte in IT-Organisationen, beispielsweise CIO, IT-Manager oder Rechenzentrumsleiter, an IT-Consultants und Nachhaltigkeits- oder Umweltbeauftragte. Prof. Rüdiger Zarnekow, Inhaber des Lehrstuhls für Informations- und Kommunikationsmanagement an der TU Berlin, forscht zu den Themen Informationsmanagement, Cloud Computing und der Geschäftsmodelle für die ICT-Industrie. Prof. Lutz Kolbe von der Georg-August-Universität Göttingen beschäftigt sich mit Sustainable IT Management, IT-Innovationsmanagement, IT-Service-Management und Informationssicherheit.

www.springer.com



Green-IT, Virtualisierung und Thin Clients

Autor: Frank Lampe, 196 Seiten, 2010, ISBN 978-3-8348-9342-0

Inhalt: Unternehmer, IT-Verantwortliche, IT-Berater und Wissenschaftler sind mit steigenden IT-Leistungs- und Sicherheitsanforderungen bei gleichzeitigem Zwang zum CO₂-, Energie- und Kostensparen konfrontiert. Thin Clients und Virtualisierung beziehungsweise Server Based Computing bieten eine ökologisch wie ökonomisch vorteilhafte Alternative zu klassischen PC-Netzwerken. Frank Lampe erörtert in seinem Buch die Energieeffizienz in Rechenzentren, Stromsparen durch Virtualisierung und das Prinzip der Desktop-Virtualisierung. So ermöglicht er einen schnellen Einstieg in die Grundlagen dieser Technologien und legt die ökonomischen und ökologischen Vorteile dar. Auch zeigt er anhand von Fallstudien die Einsparungen und Umweltvorteile auf. Das Buch richtet sich an IT-Verantwortliche, Administratoren, umwelt- und kostenbewusste Unternehmer, IT-Consultants, aber auch an Forschende und Lehrende sowie an Verbände und Politiker. www.springer.com/springer+vieweg

Die grüne Revolution

Hrsg.: Marc Beise, Hans-Jürgen Jacobs, 240 Seiten, 2011, ISBN 978-3-8661-588-0

Inhalt: Nach der Atomkatastrophe von Fukushima 2011 begann nicht nur in Deutschland ein Umdenken. Sollen Atomkraftwerke abgeschaltet werden? Doch woher kommt dann künftig unser Strom? Können Wind und Sonne die Atomkraft wirklich verdrängen? Und welchen Preis zahlen wir für die Energiewende? „In den nächsten 20 Jahren werden wir mehr Veränderungen erleben als in den vergangenen 100“, sagt die US-Forscherlegende Dennis Meadows voraus. Denn nicht nur die Gefahren der Atomkraft forcieren den Ausbau erneuerbarer Energien: Klimawandel und Bevölkerungswachstum verbinden sich zur historischen Herausforderung für Politik und Wirtschaft und zwingen Volkswirtschaften zur grünen Wende. Für „Die grüne Revolution“ haben Autoren der Süddeutschen Zeitung untersucht, wie der Wandel Alltag, Gesellschaft und Wirtschaft verändern wird. Experten sagen voraus, wie die Städte der Zukunft aussehen, warum die Apples des grünen Zeitalters aus Europa kommen. www.sz-shop.de



Go Green – Ein relevanter Faktor für den Unternehmenserfolg?

Autorin: Simone Grötsch, 108 Seiten, 2012, ISBN 978-3-8674-1767-9

Inhalt: Umweltschutz hat stark an Bedeutung gewonnen. Deshalb geht Simone Grötsch der Frage nach, ob und inwieweit Ökologie bereits heute ein relevanter Faktor für den Unternehmenserfolg darstellt. Zudem analysiert sie die Auswirkungen verschiedener Einflussfaktoren auf den Unternehmenserfolg in Abhängigkeit von Umweltschutz. Daneben werden aber auch Handlungsoptionen für den Unternehmer aufgezeigt, um ökologische Maßstäbe im Betrieb zu etablieren. Das Buch richtet sich an Unternehmer aus dem Umweltmanagement, die sich einen Überblick über Ökologie, deren Einfluss und Handlungsmöglichkeiten in der betrieblichen Praxis verschaffen wollen, genauso wie an Unternehmensberater. eh-verlag.de

Green Office

Hrsg.: Dieter Spath, Wilhelm Bauer, Stefan Rief, 368 Seiten, 2010, ISBN 978-3-8349-8952-9

Inhalt: Allein in Deutschland arbeiten über 17 Millionen Menschen in Büros. Dennoch gibt es bislang keine ganzheitliche Herangehensweise an das Thema Green Office, das auch arbeitsorganisatorische Konzepte und individuelle Verhaltensmuster berücksichtigt. Dabei wirkt die Gestaltung der Büroarbeit auf die Wirtschaftlichkeit und Umweltbilanz von Unternehmen. Das Buch beleuchtet aus wissenschaftlicher und praktischer Perspektive die Möglichkeiten, die sich aus einer nachhaltigen Gestaltung von Arbeits- und Bürokonzepten ergeben. Dabei werden alle Gestaltungsfelder wie Gebäude und Raum, Informations- und Kommunikationstechnologie, Mobilität und Mitarbeiterverhalten betrachtet. Neben Maßnahmen zur Kostensenkung durch Ressourcen- und Energieeinsparungen und nachhaltigen Raum- und IKT-Konzepten werden auch Trends vorgestellt, die zur Steigerung der Work-Life-Balance von Mitarbeitern beitragen können. www.springer.com/springer+gabler



© alle Bilder: IMCC/Hetzmannseder

Das war die IMCC 2013;
hier geht's zur ausführlichen
Bilderstrecke.



Antworten in Echtzeit

Die In-memory Computing Conference (IMCC 2013) war der perfekte Spiegel zur Meinung über Hana in der deutschsprachigen SAP-Community: sehr viel Kompetenz vonseiten der Vortragenden, eine sehr interessante Ausstellung, engagierte Diskussionen, aber wenige Teilnehmer. Verliert das Thema Hana an Strahlkraft? Die unmittelbare Erkenntnis aus der IMCC: In Einzelgesprächen lassen sich die meisten Zuhörer für Hana begeistern. Wenn es die relevanten Anwendungsfälle gibt, scheuen auch viele SAP-Bestandskunden nicht vor einem Evaluierungsprojekt zurück. Aber das Thema In-memory Computing ist in seiner Breite noch nicht in der Szene angekommen. Die Auswirkungen dieses Paradigmenwechsels sind nicht auf den ersten Blick sichtbar, denn das Thema wurde anfangs sehr technisch kommuniziert. Im Vordergrund stand lange Zeit der Geschwindigkeitszuwachs. SAP selbst war fasziniert von dem nie zuvor erlebten Antwortzeitverhalten. Und plötzlich zählten bei SAP-Präsentationen Millisekunden mehr als Geschäftsprozesse! Die

SAP-Spitze sprach von einem No-Disk-Zeitalter, weil die gesamte ERP-Datenbank ins Memory passt (Co-CEO Jim Snabe am 10. Januar 2013 bei der Präsentation der SAP Business Suite powered by Hana). Und es wurde ganz allgemein das Ende des Batch-Zeitalters eingeläutet. Die enorme Leistungsfähigkeit der Intel-Prozessoren in Zusammenarbeit mit der SAP'schen In-memory-Computing-Technologie verstellte mitunter den Blick auf die wirkliche Errungenschaft: Realtime Enterprise. Professor Hasso Plattner hat den Begriff bereits vor zwei Jahren in die Diskussion eingebracht. Leider wurde er vielfach falsch interpretiert. Techniker wie SAP-Vorstand Vishal Sikka meinten, immer schneller und noch schneller werden zu müssen. Die irreführende Diskussion drehte sich nur noch um ein Antwortzeitverhalten in Millisekunden. Derweilen versteht der Informatiker unter Realtime (Echtzeit) ein Systemverhalten mit genau definiertem Zeitschema – also nicht ein Immer-schneller-Werden, sondern ein Antworten zum richtigen Zeitpunkt. Wenn der definierte Geschäftsprozess

die Systemantwort nach drei Sekunden braucht, ergibt sich kein Mehrwert, wenn das Ergebnis schon nach 20 Millisekunden vorliegt – darüber freuen sich nur Hana-Entwickler Vishal Sikka, Intel und andere In-memory-Computing-Spezialisten. Auch der Veranstalter der IMCC, der B4Bmedia.net Verlag, hat aus der Diskussion gelernt: Aus einer techniklastigen In-memory Computing Conference wird 2014 die Veranstaltung: Realtime Business – Antworten in Echtzeit! Wieder in Frankfurt/M wird es Anwendungsfälle und Beispiele für Geschäftsprozesse geben, die in Echtzeit – also angepasst an das menschliche Denken und Handeln – erfolgen. Der Paradigmenwechsel wird sein, wenn nicht mehr der Mensch auf die Maschine wartet, sondern die Maschine wieder Werkzeug ist und auf den vom Anwender vorgegebenen Takt reagiert. In Echtzeit! Weitere Informationen zur IMCC-Nachfolgekonferenz Realtime Business 2014, Antworten in Echtzeit, gibt es in der E-3 Septemerausgabe.

Peter M. Färbinger, E-3 Magazin

Ideen entwickeln: Schukat electronic setzt weiter voll auf Hana

Pioniergeist lohnt sich

Auf der zweiten In-memory Computing Conference in Frankfurt am Main schlug auch Schukat electronic in die Kerbe. Der Elektronikteilergroßhändler war das erste mittelständische Unternehmen, das bei Business Intelligence auf Hana setzte.

Schukat electronic verwendet seit 2009 SAP-Software und ist Franchise- beziehungsweise Katalogdistributor für über 8000 B2B-Kunden in 50 Ländern. Es gebe nicht mehr viele Möglichkeiten, sich von der Konkurrenz abzusetzen, erklärte Thomas Reichmann, Assistent der Geschäftsleitung bei Schukat electronic. Preise seien über Vergleichsportale öffentlich einsehbar, billiger gehe es kaum mehr, schneller nur bedingt. „Die Differenz kann aber in der Optimierung der Prozesse liegen, in der Qualität der Dienstleistung. KMUs brauchen eine regelmäßige Prozessinnovation, um zukunftsfähig zu sein“, so Thomas Reichmann. Früher generierte Schukat mit Standardfunktionen für Vertrieb, Einkauf und Bestand aus dem ERP-System heraus selbst zusammengestellte und einfache Reports. Das an sich zuverlässige System stieß bei komplexen Abfragen an Grenzen. Das brachte das Unternehmen zur Installation eines zentralen SAP Data Warehouses (BW). Und zwar „on Hana“. Für die Einführung sprachen die einfachere Datenmodellierung und der dadurch geringere Implementierungsaufwand, die In-memory-Technologie, eine schnelle Datenübernahme und die Möglichkeit von Live-Analysen. „Hana

macht BW einfacher und BW macht Hana einfacher“, ist Thomas Reichmann überzeugt. Beim Ramp-up BW on Hana 2012 war der mittelständische Elektronikteilergroßhändler der kleinste Kunde dieser Technologie. Ziel war die Kombination mit einer branchenspezifischen ERP-Lösung für den Handel. Bei Letzterer handelt es sich um TRADEsprint von Cormeta. Die erste Analyse konnte bereits nach acht Wochen, im Mai 2012, erfolgreich durchgeführt werden. Schon damals war erkennbar, dass das Datenlesen über Extraktoren sowie die Ladeprozesse und das Reporting deutlich schneller als zuvor gehen – zum Teil verkürzte sich die Auswertungszeit von vier Tagen auf wenige Sekunden. Nachdem sich BW on Hana als praktikabel erwiesen hat, stabil und schnell läuft, strebt Schukat electronic nach Erweiterungen. So arbeitet der Elektronikteilerversand derzeit an einer komplexen Analyse, bei der verschiedene Systeme eingebunden sind: SAP ERP und EWM (Extended Warehouse Management), der eigene Webshop, die Versandsoftware und das CRM. Das Unternehmen will mittels Hana den kompletten Bestellprozess monitoren und ad hoc auswerten. Als weitere Herausforderung nannte Reichmann

die Schaffung von direkten Analysemöglichkeiten auf einem System aus Hana, BW und DSO kombiniert mit SAP BO Design Studio, Analysis für Office oder Visual Intelligence. Ebenso sollen Endusern die BW-Ergebnisse in SAP GUI in Echtzeit zur Verfügung gestellt werden. Und schließlich wird an der Virtualisierung von Hana gearbeitet, konkret an Sandbox-Versuchen mit Business Suite.

Nutzungsmöglichkeiten für Hana

Ein großes Potenzial schlummert nach Ansicht von Thomas Reichmann in der Bereitstellung von analysebasierten Webservices. Anwendungsmöglichkeiten gebe es auf dem Kundensektor oder beim Finden der richtigen Zielgruppe für das Recruiting in sozialen Netzwerken wie Twitter oder Facebook. Thomas Reichmann ermutigte abschließend die Zuhörer, sich an Hana zu versuchen: „Wir entwickeln ständig neue Ideen, Pioniergeist lohnt sich. Wenn es keine technischen Limits mehr gibt, liegen die Grenzen in den Grenzen, die man sich selber setzt!“

www.cormeta.de
www.schukat.com



Bild links: Am runden Tisch der SAP wurde eifrig diskutiert und nachgefragt. Bild rechts: Auch im Plenum waren kritische Fragen ausdrücklich erwünscht.

Interview mit Nikolaj Schmitz, Leiter IT-Services & IT-Support von G.I.B, über die IMCC und Hana als Zukunftsthema

Den Zug nicht verpassen

Nikolaj Schmitz, Leiter IT-Services & IT-Support von G.I.B, sprach auf der IMCC in Frankfurt am Main über das Absatzplanungs- und Prognosetool Dispo-Cockpit Forecast, welches das Unternehmen auf Hana umgestellt hat. Schmitz zeigte auf, welche Probleme und Einschränkungen es im Vorfeld gab und wie diese durch den Einsatz der In-memory-Technologie gelöst wurden. Außerdem vermittelte er einen Einblick, wie eine Umstellung aussehen kann. Das Ergebnis wurde per Live-Demo im Vortrag gezeigt.

E-3: Ist Hana für Sie ein Zukunftsthema?

Nikolaj Schmitz: Absolut. Wir beschäftigen uns jetzt seit eineinhalb Jahren mit Hana und der In-memory-Technologie. Wir haben auch schon begonnen, Teile unserer Entwicklung auf Hana umzustellen. Wir gehen davon aus, dass uns Hana weit in die Zukunft tragen wird.

E-3: Was war für Sie das Highlight der zweiten In-memory Computing Conference in Frankfurt?

Schmitz: Es waren sehr viele hochkarätige Referenten aus der SAP-Welt und Analysten geladen. Auch der eine oder andere Kunde ist zu Wort gekommen. Dadurch haben wir gemerkt, dass Hana im Markt angekommen ist. Der Hana-Fluss ist nicht mehr aufzuhalten. Im Zuge der IMCC habe ich auch festgestellt, dass wir die richtigen Weichen zur richtigen Zeit gestellt haben.

E-3: Gibt es konkrete Projekte für die kommenden fünf Jahre bezüglich SAP Hana?

Schmitz: Wir wollen unsere dispositiven Module, die als unterstützende Werkzeuge für die Disposition und andere Bereiche entlang der Supply Chain dienen, weiter auf Hana portieren. Wir haben das mit unserem Absatz- und Prognosetool DC-Forecast bereits gemacht. Diesen Weg werden wir konsequent fortsetzen und weitere Dispo-Cockpit-Module auf Hana umstellen.

E-3: Bernd Leukert hat in seiner Keynote von „simply, faster, smarter“ gesprochen. Welcher Bereich ist beim Dispo-Cockpit-Forecast on SAP Hana besonders relevant gewesen?

Schmitz: Diese Begriffe beschäftigen uns schon länger, denn bereits vor Hana haben wir diesen Anspruch an unsere Produkte gestellt. Dass wir mit der neuen Technologie noch schneller werden, ist für jeden einleuchtend. Die damit verbundenen Vorteile sind offenkundig. Knifflig ist es jedoch, eine einfachere Bedienbarkeit bei gleichzeitiger Steigerung des Leistungsumfangs zu realisieren. Denn durch Hana werden sämtliche Einschränkungen, die früher in unseren Produkten aufgrund traditioneller Datenbanken vorherrschten, aufgebrochen. Dadurch werden die Optionen für den Kunden vervielfacht und das bringt durchaus eine größere Komplexität mit. Dennoch denke ich, dass wir in unserem bereits auf Hana umgestellten Forecast-Modul

eine erstklassige Lösung realisiert haben, die den Anforderungen „simply faster smarter“ gerecht wird.

E-3: Welche Einschränkungen werden durch Hana aufgelöst?

Schmitz: Die Einschränkungen betrafen vor allem die Detailtiefe und die Planungsgenauigkeit unserer Prognosen. Durch Hana erhalten Kunden eine smartere Anwendung. Wir erweitern also die Möglichkeiten, die bereits in unseren Produkten stecken. Zusätzlich ermöglicht der Einsatz der In-memory-Technologie auch neue Funktionalitäten, mehr Qualität und eine größere Detailtiefe. Sie sehen, uns fasziniert nicht nur die Geschwindigkeit!

E-3: Jochen Hinrichs von IBM hat in seinem Vortrag gesagt, „Schnelligkeit nicht nur durch zusätzliche RAM-Speicher, sondern durch neue Logik, beispielsweise durch eine spaltenweise Verarbeitung“. Ist das auch bei Ihren Produkten der Fall?

Schmitz: Wir haben im ersten Schritt in unseren Produkten die By-Side-Lösung von Hana eingesetzt, indem wir Tabellen aus dem klassischen ERP nach Hana verlagert haben. Sehr schnell haben wir aber gemerkt, dass wir an unsere Grenzen stoßen. Das heißt, wir konnten hier nur bestimmte Geschwindigkeitszuwächse erreichen. Im nächsten Schritt haben wir Algorithmen-Kalkulation und sonstige Berechnung zu Hana verlagert. Erst mit dieser Kombination waren



Bild links: SAP EVP Bernd Leukert bei seiner Keynote am zweiten Tag der Konferenz. Bild rechts: Die Zuhörer lauschen den Ausführungen des Redners.

Reaktionszeiten in Echtzeit möglich. Ich kann also Herrn Hinrichs nur beipflichten. Wer glaubt, man könne die Vorteile von Hana allein mit ein paar RAM-Speichern ausschöpfen, hat die Komplexität und Tragweite der Technologie noch nicht erkannt.

E-3: Stichwort: Hana für den Mittelstand. Wie bewerten Sie dies?

Schmitz: Der Mittelstand ist im Moment sicher noch etwas zurückhaltend,

was dieses Thema betrifft. Viele scheuen noch die vermeintlich hohen Kosten. Aber letztendlich muss man sich den einzelnen Business Case anschauen und überlegen: Welche Einsparungen kann ich tatsächlich erzielen? Bei einem bestimmten Volumen lohnt sich mit Sicherheit die Investition in die neue Technologie. Seitens der SAP und der Hardwarehersteller gibt es mittlerweile auch Einstiegsmodelle, die die Erstinvestition finanziell nicht mehr ganz so schmerzhaft machen. Ich bin zuversichtlich, dass

der eine oder andere Kunde aus dem Mittelstand dadurch auch auf diesen Zug aufspringen wird.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

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



Dem Betrug auf der Spur

Geringe Anforderungen an die IT-Umgebung, kurze Projektlaufzeiten, ein leicht messbarer Geschäftsnutzen sowie die vielen Möglichkeiten von Hana machen SAP Fraud Management zu einem idealen Startpunkt für Unternehmen, die schrittweise in die Hana-Welt einsteigen wollen.

Von *Stefan Schaffer, CEO von Gloobal*

Betrug, Unterschlagung und Diebstahl: Wer will sich, seinen Kunden und Aktionären zugestehen, dass es die eigenen Betriebsabläufe Betrügern erlauben, Werte zu entwenden, was zu einem unmittelbaren Vertrauensverlust führen würde? Das gilt insbesondere dann, wenn die Taten nicht von außen, sondern von innen, also von eigenen Mitarbeitern, verübt werden. Und dennoch ist kein Unternehmen davor gefeit, wie der Vortrag von Stephan Brannys, Experte für Prävention von Wirtschaftskriminalität und früher selbst Krimineller im großen Stil, auf der zweiten IMCC in Frankfurt eindrucksvoll gezeigt hat.

Die jährliche Studie der Association of Certified Fraud Examinators (ACFE) geht davon aus, dass Unternehmen allein durch Kriminalität ihrer Mitarbeiter im

Mittel fünf Prozent ihrer Umsätze verlieren. Diese fünf Prozent, die unmittelbar den Vorsteuerertrag eines Unternehmens mindern, entsprechen einem erheblich höheren prozentualen Umsatzverlust, der bei jedem Unternehmen augenblicklich die Alarmglocken läuten lassen würde. Fraud hat dabei eine Bandbreite, die von Diebstahl über die Beschaffung überteuerter Waren, der Inrechnungstellung von nicht erbrachten Dienstleistungen, der Bezahlung unberechtigter Boni und Gehälter bis zur Fälschung von Bilanzen und Korruption reicht – um nur einige Beispiele zu nennen. Und dennoch wird das Thema in vielen Unternehmen stiefmütterlich behandelt. Natürlich gibt es eine Innenrevision, die häufig auf der Basis von Tipps, Reports und zufälligen Aufdeckungen Verdachtsfällen nachgeht. Nach unserer Erfahrung ist allerdings die

Unterstützung durch die IT dabei häufig begrenzt beziehungsweise teuer. Hier setzt SAP Fraud Management an, eine Lösung basierend auf SAP Hana. Es nutzt die Möglichkeiten der In-memory-Datenbank, um Auditoren zu unterstützen, indem es große Datenmengen auf Verdachtsfälle hin untersucht und ihnen so ermöglicht, ihre Zeit erheblich effizienter zu nutzen.

Doch wie funktioniert SAP Fraud Management? Alles beginnt damit, Daten einfach in das System laden zu können. Dazu nutzt die Anwendung die umfangreichen Möglichkeiten, die Hana bietet: Mittels SLT (System Landscape Transformation) können Daten aus praktisch allen markt gängigen Datenbanken einfach und in Echtzeit in die Fraud-Management-Datenbank repliziert werden. Wo dies nicht ▶



Links: Die Podiumsdiskussion bildete den Abschluss des ersten Tages. Rechts: Jochen Hinrichs (IBM) eröffnete mit seiner Keynote den zweiten Tag.

gewünscht ist, besteht die Möglichkeit, externe Systeme und Daten über ETL-Systeme wie Business Objects Data Services oder offene Programmierschnittstellen anzubinden. Sind die Daten im System, können diese mit Hana transformiert und in die flexibel modellierbaren Fraud-Management-internen Strukturen überführt werden. Jetzt kann die eigentliche Suche nach Verdachtsfällen beginnen. Dies geschieht durch die Entwicklung sogenannter Detection Methods, dem Herzstück der Fraud-Management-Lösung. Diese können von einfachen Regeln bis zur Nutzung von Data-Mining-Technologien reichen, die mit statistischen Methoden aus der Vergangenheit lernen. Detection Methods werden flexibel in Detection Strategies kombiniert, die bei Verdacht Alarmmeldungen, Alerts, auslösen. Da Detection Methods in der Hana-Programmierumgebung entwickelt werden, stehen beinahe unbegrenzte Möglichkeiten zur Verfügung. Große Datenmengen können rasend schnell durchsucht oder mittels der Predictive Analysis Library analysiert werden. Die Entwickler bieten den Auditoren Parameter an, mit denen diese die Methoden und Strategien mittels Ex-Post-Analyse kalibrieren können. In dieser Echtzeit-Kalibrierung liegt – bedingt durch die Geschwindigkeit von Hana – eine Stärke der Lösung im Vergleich zu anderen Angeboten am Markt. Zusätzlich erlaubt die Architektur, Prüfungen in Echtzeit durchzuführen und diese einfach aus externen Systemen aufzurufen. So kann beispielsweise vor dem Begleichen einer Rechnung im Verdachtsfall bis zur weiteren Klärung eine Zahlungssperre gesetzt werden.

Während die eigentliche Codierung einer Detection Method im Regelfall einen geringen Aufwand darstellt, tun sich Unternehmen ohne Erfahrung in diesem Feld am Anfang häufig schwer festzulegen, wonach das System suchen soll. Als Einstieg empfiehlt sich daher, zunächst die unternehmensinternen Regeln und Policies heranzuziehen und einige davon

im System zu implementieren. Dies kann, neben der möglichen Erkennung von Fraud, die Compliance-Kosten erheblich reduzieren, was durch die Integration mit SAP Process Controlls weiter erleichtert wird. Für einen einfachen und kostengünstigen Einstieg hat Glooobal zusätzlich zu den von SAP ausgelieferten Methoden und Strategien Pakete mit gängigen Prüfungen entwickelt, mit denen Kunden von SAP ERP einen wertvollen Grundstock an bewährten Detection Methods erhalten. Daneben empfiehlt sich, die tägliche Praxis der unternehmensinternen Auditoren und die Erkenntnisse aus vergangenen Fällen heranzuziehen. Zusätzlich kann die Schulung durch Experten, die vor dem Hintergrund ihrer Beratungserfahrung in anderen Unternehmen die Unternehmensprozesse aus Tätersicht abklopfen, wertvolle Erkenntnisse liefern. Schließlich sollten statistische Data-Mining-Methoden herangezogen werden, die helfen, versteckte Korrelationen in Erfahrungsdaten ans Tageslicht zu bringen.

Sind Methoden und Strategien definiert und kalibriert, identifiziert SAP Fraud Management Verdachtsfälle und erzeugt dafür Alerts. Auditoren bekommen für jeden Alert zusätzliche Informationen und haben so einen guten Startpunkt für ihre Untersuchungen. Bei aller Begeisterung für diese Systeme sollte man sich immer vor Augen führen, dass Fraud letztlich nur durch Menschen überprüft und festgestellt werden kann. Ein integriertes Case Management ermöglicht die Dokumentation der gesamten Untersuchung sowie das für die Beweissicherung unerlässliche Sammeln und Archivieren unterstützender Informationen und Dokumente. Am Ende steht die Klassifikation der Verdachtsfälle, die dann wieder als Grundlage für selbstlernende Algorithmen dient, sodass sich die Treffsicherheit des Systems mit der Zeit automatisch verbessert.

www.gloobal.com

Information Lifecycle Management in SAP-Hana-Umgebungen

Der Komplexität gerecht werden

Nearline-Lösungen aus dem Hause PBS Software bieten eine optimale Vorbereitung auf eine SAP-Hana-Migration. Sie führen gleichzeitig zu einer signifikanten Reduzierung der Total Cost of Ownership (TCO) und zu einer besseren Online Performance.

In einer komplexer werdenden Anwendungslandschaft stellt das Datenwachstum in Unternehmen eine besondere Herausforderung dar. Es geht einher mit erheblichen Investitions- und Betriebskosten, um eine schnelle Verarbeitung von unternehmerischen Informationen sicherzustellen. Insbesondere bei der Auswertung und Analyse von Informationen steigen die Ansprüche an

Geschwindigkeit und Datendurchsatz deutlich an. Im Umfeld einer von SAP-Systemen geprägten Anwendungslandschaft kommt dabei der Umstellung von NetWeaver-BW-Systemen auf Hana eine große Bedeutung zu. Ein wichtiger Faktor zur Kostensenkung besteht darin, bestehende Systeme zu verschlanken, um die Kosten für die Migration nach Hana zu minimieren. Bei einer solchen Verschlanke-



Bild links: Alexander Zeier (Accenture), Gerhard Oswald (SAP) und Peter M. Färbinger (von links) diskutieren eifrig. Vielleicht über Hana?
Bild rechts: Michael Missbach (Cisco) zeigte bei seiner Keynote vollen Körpereinsatz.

kann auf smarte Lösungen für das Information Lifecycle Management zurückgegriffen werden, die spaltenbasierte Datenbanktechnologien in bestehende Anwendungen integrieren. Diese sogenannten Nearline-Lösungen liefern enorme Einsparpotenziale aufgrund der Datenkompression um einen Faktor von bis zu 10 und wegen der geringeren Anforderungen an die benötigte Hardware. Die Einsparungen werden noch vergrößert, indem ein Nearline-System mit mehreren BW-Systemen betrieben werden kann. Auf diese Weise wird die Total Cost of Ownership erheblich reduziert. Darüber hinaus bieten Nearline-Lösungen dank der spaltenbasierten Technologie weitere Vorteile wie bessere Online Performance sowie kürzere Backup-Zeiten und ermöglichen eine schnellere Systemwiederherstellung.

Durch eine Nearline-Archivierung kann die Größe der Datenbank von bestehenden BW-Systemen enorm verringert werden. Gleichzeitig wird für die Anwender der integrierte schnelle Online-Zugriff auf alle Daten sichergestellt. Dies kann nur durch Lösungen gewährleistet werden, die ein hohes Datenvolumen verarbeiten und gleichzeitig einen schnellen Datenzugriff zur Verfügung stellen können. PBS Software bietet seit mehr als 20 Jahren Ergänzungslösungen für die SAP-Datenarchivierung und das Information Lifecycle Management an. Neben Lösungen für SAP BW on Hana bietet PBS auch Lösungen für SAP ERP on Hana an.

Im Rahmen einer klar definierten Strategie für den Lebenszyklus von Informationen in SAP-Systemen kann ein effizientes Konzept für ein Information Lifecycle Management mit PBS-Nearline-Lösungen umgesetzt werden. Auf diese Weise können Unternehmen den komplexen Anforderungen einer stark anwachsenden Informationsflut gerecht werden.

www.pbs-software.com

Fit für die Anforderungen

Ohne Suse Linux ist Hana vielleicht so etwas wie ein Fisch ohne Wasser. Über das Hana-Suse-Linux-Miteinandersprach E-3 mit Michael Jores, Regional Director Central Europe bei Suse.

E-3: Wie auf der IMCC bekannt wurde, legen Hana-Projekte und Live-Installationen schnell zu. Was bedeutet das für den Hana-Plattform-Lieferanten Suse?

Michael Jores: Dadurch werden natürlich auch bei Suse durch die zehn Hardwarepartner weitere Innovationen nachgefragt und nach vorn getrieben. Damit einher geht die Optimierung des Betriebs der SAP-Hana-Suse-Infrastruktur auf Basis von SLES for SAP Applications. Der Suse Manager kann diese Optimierung herbeiführen. Er stellt die Möglichkeit der Provisionierung der Hana-Suse-Infrastruktur bereit und kann durch ein automatisiertes Patchingverfahren Aufwände reduzieren.

E-3: Auf der IMCC stand auch die Hana Cloud immer wieder im Vordergrund. Inwieweit hat diese Auswirkungen für Suse als Plattformlieferant für Hana?

Jores: Im heutigen Stadium übernimmt der Hana Cloud Provider den Betrieb der SAP Hana Appliances. In Zukunft spielen Anforderungen, die den Hana-Betrieb in einer Cloud spezifizieren, eine weitere Rolle. So etwa Virtualisierung, Disaster Recovery oder Infrastrukturautomatation. Wir stimmen uns hier mit der SAP und den Technologiepartnern ab. Auch in Roadmap-Definitionen, um die nächste Generation von

Hana Cloud Infrastructure dem Markt zur Verfügung zu stellen.

E-3: Inwieweit unterstützt Suse SAP-Kunden in Sachen Cloud Computing, aber auch speziell bei der Hana-Nutzung?

Jores: Suse versteht sich als Technologielieferant für SAP und stellt Modelle, Lösungen und Produkte zur Verfügung, um Kunden automatisierte, sichere und hochverfügbare SAP-Infrastrukturen anzubieten. Mit SLES for SAP Applications erhalten Kunden eine optimierte SAP-Infrastrukturplattform inklusive Cluster, Antivirus, vereinfachtem Lifecycle und Managementinterfaces. Mit dem Suse Manager wird die Automation dieser Infrastruktur durch Provisioning und Patchmanagement sichergestellt. Auf der Basis der Lösung namens Suse Cloud kann eine komplette SAP-Landschaft in der Cloud betrieben werden. Mit anderen Worten: Suse ist Technologielieferant für eine komplette SAP-Cloud-Infrastruktur.

E-3: Die Suse-SAP-Kooperation bei Hana ist ein Ongoing-Prozess. Womit beschäftigt man sich derzeit? Was steht noch alles auf der Agenda?

Jores: Die hohe Betriebsstabilität der Suse-Plattform wird ständig neuen Anforderungen angepasst. Themen wie Disaster Recovery oder Hochverfügbarkeit stehen im Vordergrund. Hier kommen Technologien zum Tragen, die die Anforderungen erfüllen.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.suse.com



Bild links: Das Team von bsc solutions präsentierte auf der IMCC nicht nur Lösungen für Hana, sondern gleich auch ein Hana-Motorrad. Bild rechts: Prof. Detlev Steinbinder (PBS Solutions) sprach in seiner Keynote über Information Lifecycle Management in der Hana-Umgebung.



Matthias Zacher, Senior Consultant bei IDC in Frankfurt.

Die Mobilstrategie von SAP

Aus unserer Sicht ist es nach wie vor hochinteressant, die Mobility-Strategie von SAP zu verfolgen.

In Orlando verkündeten die Walldorfer den Launch von SAP Fiori, einem Portfolio von Geschäftsapplikationen, welches für häufig anfallende Aufgaben genutzt werden kann. Der Zugriff ist über Smartphones, Tablet-PCs oder Desktop-PCs möglich. SAP Fiori liegt die Annahme zugrunde, dass Business User dieselbe Einfachheit und Intuition in der Bedienung wünschen, wie sie es von Consumer Apps kennen. Zudem gab SAP eine Partnerschaft mit Mocana bekannt, um Sicherheitsaspekte im Mobile Device Management auf eine breitere Grundlage zu stellen. Diese Partnerschaft ist Bestandteil des neuen Angebots SAP Mobile Secure, das neben Mobile Application Management auch Mobile Devices und Content abdeckt. Die Schritte von SAP reflektieren sehr gut grundlegende derzeit zu beobachtende Trends bei der Nutzung mobiler Endgeräte. Diese sind im Einzelnen:

- **Business-Anwender wünschen einfach zu nutzende Apps und bessere User-Interfaces:**

Die Consumerization von IT hat unterschiedliche Ausprägungen und Auswirkungen, unter denen das Phänomen „Bring your own Device“ (BYOD) sicher am stärksten heraussticht. Aber es zeichnet sich bereits heute ab, dass BYOD zu „Bring your own IT“ führen wird. Hierzu zählen auch Apps, die als die nächste große Herausforderung gelten. Mitarbeiter bringen ihre Endgeräte heutzutage einfach mit ins Unternehmen und erwarten, dass solche einfach zu nutzenden und anwenderfreundlichen Apps, die sie bereits auf ihren Geräten nutzen, auch von der IT für ihre beruflichen Belange bereitgestellt und unterstützt werden. SAP Fiori kann als eine Antwort auf diese Marktanforderungen verstanden werden. Die Lösung umfasste bei ihrer Markteinführung 25 Anwendungen für solche regelmäßig anfallenden Aufgaben wie Rechnungsbearbeitung, Informationssuche, Reisekostenabrechnungen, Kundenaufträge und Auftragsverfolgungen. Fiori nutzt SAP UI5 und basiert auf HTML5 und kann somit

unternehmensweit beziehungsweise gerätübergreifend eingesetzt werden. Der Anbieter reagiert damit auf den Bedarf, auch komplexe Geschäftsanwendungen als App zur Verfügung zu stellen.

- **Der Markt bewegt sich hin zu einem holistischen Ansatz der Enterprise Mobility:**

Verantwortliche für Mobile Enterprise Management (MEM) interessieren sich derzeit insbesondere für breite und umfassende Ansätze des Managements und der Sicherheit von Endgeräten, Anwendungen und Content beziehungsweise Daten. Immer mehr Anbieter tragen diesen Wünschen Rechnung. SAP hat mit Mobile Secure verschiedene Lösungen zusammengefasst und weiterentwickelt. Das sind im Einzelnen das Device-management (MDM) auf Basis von SAP Afaria, entweder aus der Cloud oder on Premise, App-Security durch die Partnerschaft mit Mocana auf Basis des Produkts Mocana Mobile App Protection und das Management und der Schutz von mobilem Content mit SAP Mobile Document. Zudem bieten die Walldorfer weitere Bausteine aus ihrem Cloud Portfolio im Kontext Mobile Security an. Darüber hinaus lassen sich mit BusinessObjects Reports für verschiedene Auswertungen und Analysen zum Nutzerverhalten, zu Compliance und anderen wichtigen Kennzahlen erstellen.

- **Partnerschaften sind in der aktuellen Marktsituation der Schlüssel zum Erfolg:**

Da sich die Marktlandschaft im Mobile Enterprise so breit gefächert und umfassend darstellt, kann diese nur mit schlagkräftigen Partnerschaften erschlossen werden. SAP tritt als Reseller für die Mocana Mobile App Protection auf. Die Anwendung ermöglicht granulare Sicherheits- und Nutzungsstrategien für iOS und Android Apps bei der Entwicklung. Die Lösung kann über SAP Afaria gemanagt werden. Das Verbinden der Funktionalität zweier Lösungen ist im Mobile Enterprise

nichts Neues und SAP und Mocana folgen damit einem erprobten Ansatz.

Die Announcements zu SAP Secure und der Partnerschaft mit Mocana unterstützen die mobile Strategie des Konzerns. Mobile Device Management via SaaS ist eine Entwicklung, die immer mehr Anhänger findet, und mit einem Preis von einem Euro unterbreitet SAP ein attraktives Angebot. Der Markt ist nach wie vor in Bewegung. Viele Anbieter, die mit Mobile Device Management begonnen haben, erweiterten ihr Angebot hin zu Mobile Enterprise Management. Um hier besser positioniert zu sein, war SAP herausgefordert, SAP Afaria – das Produkt hatte und hat eine gute Marktposition bei MDM – weitere Lösungen zur Seite zu stellen. SAP Mobile Documents, die Partnerschaft mit Mocana und die erwähnten Analytics-Funktionalitäten sind Schritte in die richtige Richtung. Nun gilt es, das Ganze weiter auszubauen und für viele Unternehmen attraktiv zu gestalten, für kleine und mittlere Unternehmen ebenso wie für Global Player. Cloud Computing wird hier zweifelsohne eine wichtige Rolle spielen. Da sind zum einen Funktionalität und Skalierbarkeit, die Limitierungen nach unten und oben erlauben. Aber auch geringe Upfront-Kosten, geringeres Risiko und umfassende Support-Optionen sind zu nennen.

Der Markt für Mobile Enterprise Management ist stark fragmentiert. Somit ist es nachvollziehbar, dass SAP Partnerschaften eingeht anstelle weiterer Zukäufe. Andererseits wäre es auch ein Stück weit sinnvoll, den gesamten Lebenszyklus für Mobile Enterprise Management mit einer eigenen konsistenten Plattform abzudecken. Das ist heute noch nicht der Fall. Grundsätzlich ist festzuhalten, dass sich SAP in einer guten Position befindet und zweifelsohne die vorhandene Stellung im Markt für Mobile Enterprise Management ausbauen wird.

In-memory-Technologie im Mittelpunkt von Symposium der HPI Research School

Forscherherzen schlagen höher

Geschwindigkeits- und Flexibilitätsvorteile bei der Analyse großer Datenmengen standen im Mittelpunkt eines zweitägigen Symposiums des Hasso-Plattner-Instituts, das am 20. und 21. Juni mit rund 100 Informatikforschern stattgefunden hat.

Institutsstifter und SAP-Mitgründer Prof. Hasso Plattner betonte, es sei neuerdings möglich, dass Handelskonzerne das Aufkommen von Verkaufsdaten aus zehn Jahren mit modernster Datenmanagementtechnologie innerhalb von Sekundenbruchteilen auswerten könnten – und das bei Datenvolumina von 330 Millionen Transaktionen pro Tag. Eingesetzt würden dafür modernste, parallel verarbeitende Mehrkernrechencluster mit riesigem Arbeitsspeicher von jeweils bis zu sechs Terabyte Kapazität sowie eine besonders effektive Datenorganisation und -komprimierung. Auch zeigte er sich glücklich darüber, dass Konzerne bereit seien, dem HPI solche Originaldaten – natürlich in verfremdeter Form – für Forschungszwecke im Zusammenhang mit der hier untersuchten In-memory-Technologie zur Verfügung zu stellen. Zusammen mit Studenten seines Fachgebiets demonstrierte Plattner, wie auf Basis von vier Milliarden Einträgen aus den Kassendaten eines Lebensmittel-Einzelhandelskonzerns blitzschnelle Analysen über Jahresumsätze einzelner Produkte und damit verbundene Verkäufe möglich sind. Auch Gewinn- und Verlust-Rechnungen erlaubt ein solches Tool praktisch in Echtzeit. Vorgestellt werden soll die Innovation einer breiteren Öffentlichkeit am 5. Juli, beim

Bachelorpodium des Hasso-Plattner-Instituts. Mitverantwortlich für die Antwortgeschwindigkeit ist nach Plattners Worten auch eine Datenbankarchitektur mit zwei intelligent verbundenen Speichern – ein Deltapuffer für die schnelle Speicherung von eingehenden Daten und ein leseoptimierter Speicher, der den Hauptteil der Daten enthält. In Verbindung mit der Fähigkeit, bereits berechnete Zwischenergebnisse zu speichern, ergebe sich so für den Anwender die Möglichkeit, analytische Berechnungen auf Knopfdruck ausgeführt zu bekommen. „Ich habe in meinem Berufsleben schon viele Caches gebaut, aber diese Lösung ist die beste, die je

entwickelt worden ist“, erklärte Plattner. Sie sei bereits zum Patent angemeldet.

Auf dem von HPI-Professor Andreas Polze geleiteten Symposium kamen Forscher aus den vier HPI-Standorten Potsdam, Kapstadt, Haifa und Nanjing zusammen. Bekannt wurde auch, dass zehn deutsche und jeweils vier afrikanische und israelische Nachwuchsforscher der HPI Research School bereits erfolgreich promovieren. Zum Auftakt der Veranstaltung stellten 13 Doktoranden aus Potsdam in jeweils einminütigen Kurzpräsentationen ihre wissenschaftliche Arbeit vor.

www.hpi.uni-potsdam.de



Institutsstifter und SAP-Aufsichtsratsmitglied Prof. Hasso Plattner ist sichtlich stolz auf sein Nachwuchsforscherteam aus Potsdam, Kapstadt, Haifa und Nanjing. Unmittelbar hinter ihm befinden sich HPI-Direktor Prof. Christoph Meinel (rechts) und Prof. Andreas Polze (links).

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

Application Performance Management für SAP aus Endanwendersicht

IT als Anwenderverstehender

Durch Cloud Computing und Virtualisierung entstehen komplexe IT-Infrastrukturen, die das Management der SAP-Landschaft zu einer immer größeren Herausforderung machen. Für die IT-Abteilung stellt sich die Frage, wie sie den Mix aus externen und internen Diensten effizient steuert und gleichzeitig die von den Fachbereichen geforderte Servicequalität erhalten kann.

Von Holger Hügel, Product Manager, Realtech

Für das Monitoring kommen in Rechenzentren vielfältige Systemmanagement-Werkzeuge zum Einsatz. Melden jedoch Mitarbeiter an ihren SAP-Arbeitsplätzen Performanceprobleme, kann die Ursachensuche aufwändig werden: Netzwerke, Datenbanken und Applikationen sind häufig über mehrere Standorte oder Dienstleister hinweg verteilt. Auch die Aussage „mein SAP ist heute langsam“ ist kein geeigneter Messwert zur Optimierung der IT-Infrastruktur. Gefordert ist eine aktive Kontrolle der SAP-Landschaft. Hierfür wird das klassische System- und Anwendungs-Monitoring mit leistungsfähigen End-to-End-Überwachungsfunktionen verknüpft. Nur durch die Betrachtung der Leistungserbringung bis hin zum Arbeitsplatz wird sichergestellt, dass auch dynamisch zugefügte IT-Services in die Systemüberwachung einfließen. Um allerdings Performance-Engpässe an den Arbeitsplätzen aufzudecken, bleibt der IT nichts anderes übrig, als selbst in die Rolle des Anwenders zu schlüpfen. Dies lässt sich durch den Einsatz von GUI-Robotern (Graphical User Interface) realisieren. Diese Werkzeuge führen die am jeweiligen SAP-Arbeitsplatz zu erledigenden Geschäftsprozesse nach festgelegten Mustern durch. So können generelle Aussagen über die statistische Verfügbarkeit von Applikationen getroffen werden, jedoch nicht über das Applikationsverhalten bei einem speziellen Nutzer in einem speziellen Anwendungsfall. Um dies ermitteln zu können, muss die Überwachungssoftware echte Anwendertransaktionen analysieren und ein Real User Monitoring durchführen. Dabei werden Antwortzeiten aus Anwendersicht gemessen und objektiv bewertet. Die Transaktionsprüfung umfasst sowohl die Ausführbarkeit als auch die Antwortzeit aus Endanwendersicht. Das Ergebnis ist ein nachweisbarer Service Level. Erst durch diese realitätsnahe Betrachtung wird es möglich, punktgenau festzustellen, welche Anwender von einer Störung betroffen und in welchem technologischen Bereich die Ursachen zu finden sind. Langzeitstatistiken zeigen darüber hinaus, wann bestimmte Performance-Probleme auftreten. Viele

Hersteller bieten hierfür integrierte Produktpakete an. Beispielsweise erweiterte Realtech die IT-Management-Lösung theGuard! Service Management Center um „Dynatrace Enterprise – Data Center Real-User Monitoring“ von Compuware.

Wo wird Real User Monitoring benötigt?

Das SAP-Transaktions-Monitoring gewinnt mit der Größe und Komplexität der IT-Landschaft an Bedeutung. Zum einen sind es die eigenen Mitarbeiter, die durch verzögerte Antwortzeiten in ihrer Arbeit eingebremst werden. Auf der anderen Seite ist die Kundenzufriedenheit relevant: Die Überwachung eines Zahlungsprozesses beim Online-Shopping kann zu einem geschäftskritischen Erfolgsfaktor werden, wenn der Kunde aufgrund hoher Wartezeiten seinen Kauf vorzeitig abbricht. Gehen beispielsweise die Verkaufszahlen in einem Onlineshop zurück, muss dies nicht an der fehlenden Produktattraktivität liegen, sondern kann auch im schlechten Antwortverhalten von Applikationen im Backend begründet sein. Auch hier kann ein Real User Monitoring helfen, die externe Sicht auf das eigene Angebot zu analysieren.

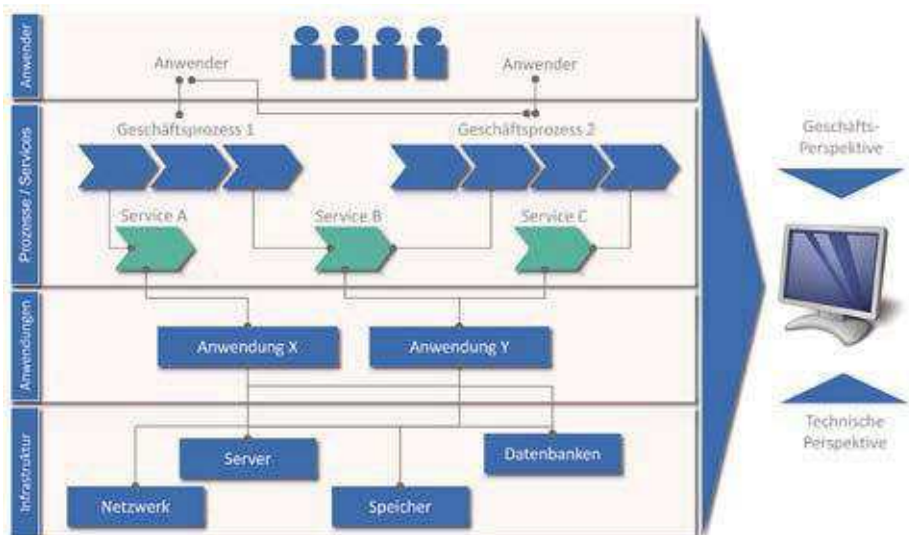
Fazit

Mit den Informationen aus dem Real User Monitoring reduzieren IT-Abteilungen übermäßig lange Antwortzeiten der Anwendertransaktionen, noch bevor diese an den SAP-Arbeitsplätzen bemerkt werden. Zudem werden häufig auftretende Störungen systematisch abgestellt, die Servicequalität langfristig verbessert und die Anwenderzufriedenheit gesteigert.

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

REALTECH

Holger Hügel arbeitet seit 2007 als Product Manager und im Consulting für Systemmanagement. Zuvor war er im Pre-Sales bei Partnern und Kunden im Einsatz.



Ein vollständiger Rundumblick auf die IT-Landschaft schließt die Betrachtung der Applikations-Performance aus Anwendersicht an den Arbeitsplätzen mit ein.

GANZ EINFACH!



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

Einfach Code scannen und
mehr erfahren!



Intelligenten Netzen gehört die Zukunft

Mehr als 600 internationale Teilnehmer konnte Ariba vom 3. bis 6. Juni 2013 zu seiner Jahreskonferenz Ariba Live begrüßen, die in Berlin stattfand. Zentrales Thema war die Veränderung, die sich bei Geschäftsprozessen durch die stärkere Einbindung webbasierter Netzwerklösungen und Werkzeuge abzeichnet.

Von Petra Adamik, freie Redakteurin

Mit Ariba hat die SAP im Jahr 2012 ein Unternehmen übernommen, das sich dem Cloud-basierten Handel zwischen Geschäftspartnern verschrieben hat. Über das Ariba-Netzwerk können sich Käufer und

Verkäufer mittels Cloud-Lösungen vernetzen. Laut Ariba nutzen heute bereits mehr als 100 Millionen Unternehmen in 190 Ländern die Möglichkeit, auf diesem Weg nicht nur Transaktionen abzuwickeln, sondern auch neue Geschäfte zu initiieren.

Webbasierte soziale Netze sind im privaten Bereich für die meisten Menschen längst integraler Bestandteil des Alltags. Höchste Zeit, dass sich diese Entwicklung noch stärker auf das geschäftliche Umfeld ausdehnt, meint Bob Calderoni, CEO von Ariba. Der



© alle Bilder: Petra Adamik

Schlüssel dazu seien intelligente Netzwerke, denn diese bieten heute viele Optionen und haben Geschäftsprozesse ähnlich verändert wie das Fließband vor rund 150 Jahren die Produktionsabläufe der Industrie. Unternehmen jeder Größe und aus allen Branchen können sich heute länderübergreifend verbinden, um ihre Produktivität zu steigern und die Gewinne zu maximieren. Auf diese Weise entstehen komplexe Netze, in denen Geschäftspartner ihre Prozesse über verschiedene Plattformen hinweg koordinieren können, um ihre Umsätze zu steigern, Kosten zu reduzieren und ihren Cashflow zu optimieren.

Geschäftsprozesse verstehen

Voraussetzung für den reibungslosen Aufbau und Ablauf solcher Geschäftsverbindungen ist ein sicherer Cloud-basierter Verbund, in den sich sämtliche Prozesse einbinden lassen. Anders als in den USA oder Asien hielt sich die Begeisterung für die Cloud im europäischen Raum in der Vergangenheit in Grenzen. Zu hoch waren die Resentiments gegen das Modell, berichtete Sven Denecken, bei SAP als Vice President für die Strategie der Cloud-Lösungen verantwortlich. Das habe sich im vergangenen Jahr deutlich geändert, so seine Erfahrung. „Speziell große Unternehmen, die in puncto Cloud in der Vergangenheit sehr zurückhaltend waren, sind inzwischen sehr viel offener für das Thema.“ Ein Grund dafür seien gezielte Anforderungen aus den Fachabteilungen, die neue Anwendungen schneller einsetzen wollen, um mit den sich immer rascher verändernden Anforderungen des Marktes mithalten zu können. Die damit einhergehenden technischen Ansprüche kann die haus-eigene IT häufig nicht zeitnah erfüllen, weshalb die Angebote von Cloud-Anbietern zunehmend interessanter werden.

Cloud-Lösung nach Maß

Die Walldorfer bieten ihren Kunden sowohl für die private als auch für die Public Cloud entsprechende Lösungen, die jeweils auf Hana basieren. Dabei kommt Hana Enterprise bei der Private Cloud und Hana Business Suite bei der Public Cloud zum Einsatz. Die Public-Cloud-Prozesse laufen über das hochverfügbare SAP-Rechenzentrum und garantieren ein modernes IT-Umfeld mit höchsten Sicherheitsstandards. Kunden wollen laut Denecken nicht nur wissen, wie sicher ihre Daten sind, sondern wo genau sie liegen und wie sich Public-Cloud-Anwendungen optimal mit ihren internen Modellen integrieren lassen, damit es nicht zu Unterbrechungen im Workflow kommt. Voraussetzung für eine solche Umsetzung sei es, dass ein Anbieter nicht nur die Geschäftsprozesse seiner Kunden verstehe, sondern auch in der Lage

sei, die internen mit den in die Cloud ausgelagerten Lösungen zu verbinden, um ein produktives Umfeld zu schaffen und einen tatsächlichen Mehrwert für das Unternehmen zu generieren. Skalierbarkeit steht darum neben der Sicherheit auf der Anforderungsliste ganz oben.

Intelligenten Netzen gehört die Zukunft

Dieses Modell der hybriden Cloud wird inzwischen von den meisten Anbietern favorisiert, bietet es doch den Kunden einen hohen Grad an Flexibilität. Auch die führenden Marktforschungsunternehmen sehen dieses Konzept im geschäftlichen Bereich auf dem Vormarsch, denn kaum ein Unternehmen wird bestehende Lösungen, die seit Jahren im Einsatz sind, vollständig durch Cloud-basierte ablösen. Nach Einschätzung von Tim Minahan, Chief Marketing Officer (CMO) und als Senior Vice President verantwortlich für die globale Netzwerkstrategie von Ariba, gehört den intelligenten Netzen die Zukunft, denn sie verbinden Umgebungen und Systeme, beschleunigen gleichzeitig zahlreiche Abläufe und sorgen mit dedizierten Analysen für eine transparente Darstellung der Wertsteigerungen, die sich mit Cloud-basierten Prozessen erzielen lassen. Für ihn sind solche Netze quasi der „Stein von Rosetta“, mit dem sich Abläufe erkennen und klassifizieren lassen. „In der Vergangenheit war es für Unternehmen wichtig, sich miteinander zu verbinden. Die Zukunft gehört aber den intelligenten Lösungen, mit denen Unternehmen ihre Geschäftsoptionen zielgerichtet und ohne großen Aufwand zeitnah erweitern können“, sagt Tim Minahan.

www.ariba.com
www.e-3.de

Petra Adami lebt und arbeitet in München. Seit 25 Jahren ist sie als freie Journalistin im Bereich der Informationstechnologie mit Schwerpunkt Unternehmenssoftware tätig. Sie vertritt das E-3 Magazin als Korrespondentin und schreibt darüber hinaus als Fachautorin für führende Print- und Online-medien sowie Agenturen und Industrieunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.



mobility

for SAP

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

für



Mobiler Zugriff auf SAP®



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



www.isec7.com
+49 40 3250760





© 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 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

Abilis hilft bei Umsetzung von SEPA
Ab dem 1. Februar 2014 gelten neue Regeln im europäischen Zahlungsverkehr. Bestehende nationale Überweisungs- und Lastschriftverfahren werden abgeschafft und durch SEPA (Single Euro Payments Area) ersetzt.

Dadurch sollen keine Unterschiede mehr zwischen nationalen und grenzüberschreitenden Zahlungen vorherrschen. Die Umstellung ist für Unternehmen aller EU-Länder sowie für Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz verpflichtend. Um den Herausforderungen begegnen zu können, unterstützt Abilis bei der Umstellung des SAP-Zahlungsverkehrs im Finanzwesen und von SAP ERP HCM auf SEPA. Das Unternehmen nimmt die technische Einrichtung der SEPA-Zahlwege im SAP-System sowie die Dokumentation aller Einstellungen vor. Ebenfalls berät Abilis bei relevanten Stammdatenanpassungen wie bei der Massenfürsorge der IBAN.

abilis.de

SAP-Hauptversammlung stimmt Dividende von 0,85 Euro/Aktie zu

Die Hauptversammlung der SAP AG hat am 6. Juni 2013 allen Tagesordnungspunkten mit großer Mehrheit zugestimmt. Für das Geschäftsjahr 2012 erhalten die Aktionäre eine Dividende in Höhe von 0,85 Euro je Aktie. Die Gesamtausschüttung an die Aktionäre beträgt für das Geschäftsjahr etwa 1,01 Milliarden Euro. Die Dividende

entspricht damit einer Ausschüttungsquote von 36 Prozent. 2012 hatte SAP anlässlich des 40-Jahr-Firmenjubiläums für das Jahr 2011 zusätzlich zu der regulären Dividende von 0,75 Euro je Aktie eine Sonderdividende in Höhe von 0,35 Euro je Aktie ausgeschüttet. Ohne Berücksichtigung dieser Sonderdividende ergibt sich für 2012 eine Erhöhung um 0,10 Euro beziehungsweise 13 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Aktionäre haben Vorstand und Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2012 entlastet und den Vorstand ermächtigt, Aktien zurückzukaufen zu können. Die SAP kann damit bis 2018

insgesamt bis zu 120 Millionen Aktien zurückkaufen.

sap.de

Ecenta wechselt mit BW auf Hana

Um Zeiten, Ressourcen und Skills ihren Beratungsprojekten schneller zuzuordnen, den Projektfortschritt zu steuern und bei langen Projekten die Margenentwicklung im Auge zu behalten, hatte Ecenta auf Basis von SAP CATS (Cross Application Time Sheet) ein Projektcontrolling aufgebaut. In Verbindung mit SAP ERP ist dazu auch SAP BW im Einsatz. „Daten in Echtzeit zu verarbeiten ist mit unserer SAP-Lösung auf MaxDB nicht

möglich. Um unsere Projekte enger zu überwachen, Projektauswertungen deutlich häufiger zu fahren und alles nicht erst nach einer Nacht, sondern in Minuten-schnelle vorliegen zu haben, um dann bereits zu verifizieren und zu entscheiden, haben wir uns für den Umstieg auf Hana entschieden“, berichtet Hans Kaiser, Director Business Development bei Ecenta. Damit sei das Tor für völlig neue Anwendungsfelder weit aufgestoßen.

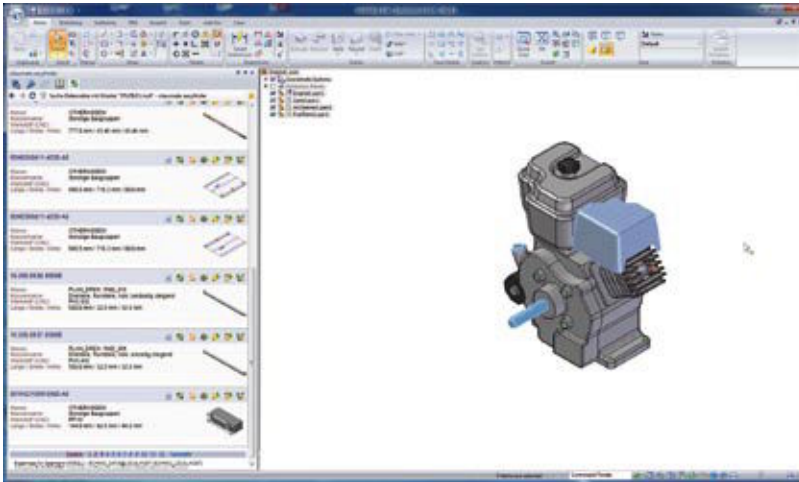
ecenta.com

Die Wolke wird größer

Der Web-Service der Datenqualitätslösung AdressExpert wird vom



Das traditionelle Gruppenbild, das bei der jährlichen Jahreshauptversammlung der SAP AG entsteht (v. l.): Jim Hagemann Snabe, Vishal Sikka, Prof. Hasso Plattner, Werner Brandt, Gerhard Oswald, Bill McDermott.



Der easyFinder von simus classmate mit Direktintegration in Solid Edge.

TVG Verlag um weitere Services ergänzt. Neben den bisher verfügbaren Modulen AdressExpert Post, AdressExpert Tel und AdressExpert Robinson werden auch die neuen Datenabgleich-Komponenten AdressExpert Move (Umzugsdaten), AdressExpert Clean (Zustellbarkeit) und AdressExpert Deceased (Sterbedaten) für den Web-Service freigeschaltet. Je nach Bedarf können die benötigten Module hinzugekauft werden. Dies ermöglicht ein verbrauchsabhängiges Abrechnungsmodell mit Kostenkontrolle. Der Anwender erhält über eine webbasierte Schnittstelle schnellen Zugriff auf aktuelle Datenbestände. Die Serverkapazitäten werden nicht zusätzlich belastet und es sind weder weitere Hardware noch lokale Installationen notwendig. Die Datenabfrage findet im Dialogbetrieb statt, sodass die direkte Datenerfassung im jeweiligen CRM-System integriert ist.

adressexpert.de

simus classmate 6.0: Benutzerfreundliche Bauteilsuche

Die neue Version 6.0 der Software-Suite simus classmate ist ab sofort verfügbar: Mit einer höheren

Benutzerfreundlichkeit verringern die Suchmaschinen classmate easyFinder und classmate finder den Aufwand zwischen Bauteilsuche und Ergebnismutzung. Die Suite 6.0 umfasst die Module CAD, Data, Plan, Finder und easyFinder. Als CAD-integrierte Lösung steht der easyFinder 6.0 für SolidWorks, Solid Edge, Inventor und in Creo Elements/Pro zur Verfügung. Direkt aus der Oberfläche ihres jeweiligen CAD-Systems finden Anwender damit anhand eingegebener Texte oder Werte Modelle und Datensätze. Eine weitere Neuerung sind benutzerdefinierte Bildschirmlayouts und die verfeinerte Integration der Software-Lösung in SAP – inklusive der Synchronisation von SAP-Daten mit den einzelnen Classmate-Modulen.

simus-systems.com

Elf Intelligence-Lösungen von SAP qualifiziert

Elf branchenspezifische SAP-Business-All-in-One-Lösungen von Intelligence wurden von der SAP als Rapid Deployment Solutions qualifiziert. Dazu gehören: it.service, it.consumer, it.trade, it.retail, it.pharma, it.chemicals, it.manufacturing for discrete

manufacturing, it.manufacturing, it.metal, it.automotive sowie it.hightronics. Dadurch tragen sie nun das Siegel „Qualified SAP Business All-in-One Rapid Deployment Solution“. Die Lösungen sind sowohl auf klassischen Datenbanken als auch auf Hana einsetzbar. Geltungsbereiche für die Qualifizierung sind zunächst die Märkte in Deutschland und Österreich, weitere sollen folgen. Darüber hinaus wurde die Business-All-in-One-Branchenlösung für den Handel, it.trade, von SAP qualifiziert.

intelligence.de

DataVard ist SAP-Channel-Partner

Das Software- und Beratungsunternehmen DataVard ist ab sofort Channel Partner der SAP im

Bereich Database & Technology und Mitglied im PartnerEdge-Programm. Den Vertrag haben beide Unternehmen kürzlich unterzeichnet. DataVard bietet nun

SAP-Lösungen in den Bereichen Restrukturierungen, Datenmanagement und Systemverwaltung. Das Besondere: DataVard ist damit einer der ersten SAP-Channel-Partner in diesem Bereich. Mit dem Partnervertrag hebt DataVard die langjährige Beziehung mit SAP auf eine neue Ebene. „Wir sind stolz, nun als Channel-Partner Mitglied im SAP PartnerEdge Program zu sein“, erläutert Gregor Stöckler, Geschäftsführer von DataVard. Co-Geschäftsführer Götz Lessmann ergänzt: „Der Partnerstatus unterstreicht unsere SAP-Expertise im Bereich Database & Technology einmal mehr und unseren hohen Qualitätsanspruch.“

datavard.com

Transparenz in der Transportlogistik

Mit dem Camelot Transportation Analyzer steht Logistikverantwortlichen ein



Uwe Sester ist Head of Innovations & Products bei Camelot ITLab.

Werkzeug zur Verfügung, das kurzfristige Transparenz über die Ströme und Kosten in der Transportlogistik ermöglicht. Investitionen in komplette Netzwerksimulationen und Analysen entfallen. Da sowohl für die Ist-Analyse als auch für die Simulation von Transportszenarien Hana-Technologie zum Einsatz kommt, bereitet der Analyser die Daten nahezu in Echtzeit auf. „In der Transportlogistik gibt es nur geringe Optimierungsmöglichkeiten“, sagt Uwe Sester, Head of Innovations & Products bei Camelot ITLab. „Dies liegt zum einen an der fehlenden Integration der



Gregor Stöckler präsentierte auf der IMCC 2013 unter anderem den SAP-BW-Fitnesstest von DataVard.



IT-Systeme in den Logistiknetzwerken. Hinzu kommt, dass die Daten sehr komplex und in großen Mengen vorhanden, aber meist von nur mäßiger Qualität sind.“ Kern des Analyzers ist ein Best-Practice-Kennzahlensystem mit Simulationsszenarien.

camelot-itlab.com

Ciber erweitert Partnerschaft mit SAP

Ab sofort ist Ciber Anbieter von Implementierungsservices für die SuccessFactors Business Execution (BizX) Suite mit den Funktionen des Talent Managements und HCM-Analytics-Lösungen einschließlich Anschluss an Core-HCM als Bridge-Lösung. Als autorisierter Reseller stellt Ciber auch die erforderlichen Lizenzen bereit. „Ein in das Unternehmen integriertes Talentmanagementsystem und darauf abgestimmte interne Prozesse werden immer mehr zu einem Muss“, sagt Jörg Dietmann, CEO von Ciber Deutschland. Die erweiterte Partnerschaft mit SAP läuft seit April dieses Jahres und ermöglicht es dem Heidelberger Beratungshaus, Kunden mit flexiblen



Talent Development wird laut Jörg Dietmann, CEO von Ciber Deutschland, immer wichtiger, um gute Leute und damit wichtiges Know-how langfristig im Unternehmen zu binden.

Lösungen besser bei der Einführung und Optimierung ihrer HR-Prozesse zu beraten und zu unterstützen.

ciber.com

Sovanta ist Cool Vendor 2013

Sovanta, ein Entwickler von Business Apps, wurde von Gartner in die Liste der „Cool Vendor in the SAP Ecosystem 2013“ aufgenommen. Basierend auf mobilen Geschäftsanwendungen kombinieren die Business Apps von Sovanta die Benutzerfreundlichkeit von Consumer-Anwendungen mit den Anforderungen an traditionelle Geschäftsanwendungen hinsichtlich Sicherheit, Verlässlichkeit und Wartungsfreundlichkeit. Die Business Apps sind auch als Web-Anwendungen für PCs erhältlich.

„Unser Team ist stolz auf diese Anerkennung, da sie unsere Kundenorientierung bestätigt“, so Michael Kern, COO und Mitglied des Vorstands von Sovanta. „Eine designorientierte Entwicklung erfordert es, die Bedürfnisse der Endnutzer voranzustellen und unerbittlich daran zu arbeiten, diese zu erfüllen oder zu übertreffen.“

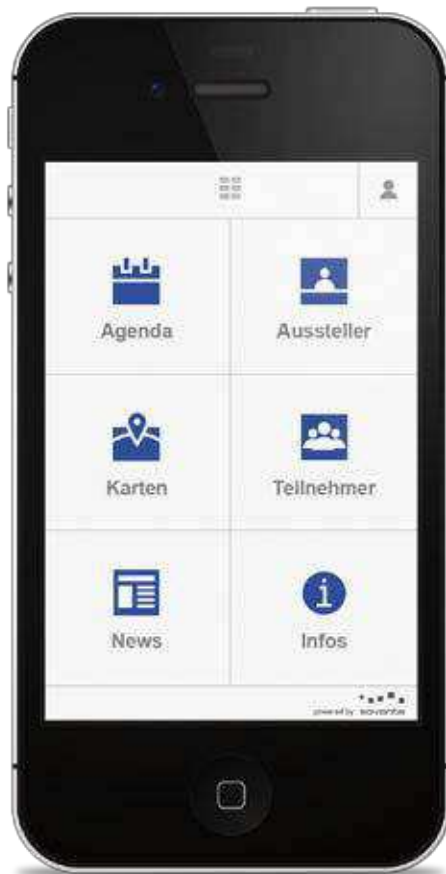


sovanta.com

SAP zertifiziert BPM-Integration

Der Pega Rules Process Extender V2.1 von Pegasystems wurde von SAP als Plattform

für die Integration des regelbasierten BPM-Systems Pega Rules Process Commander 6.3 SP1 in NetWeaver zertifiziert. Unternehmen können durch diese Kombination Daten, Verfahren und Prozesse aus SAP-Lösungen für ihre BPM-Anwendungen nutzen. Dadurch sind sie in der Lage, Produkte und Dienstleistungen schneller auf den Markt zu bringen sowie Kunden besser zu bedienen. Die SAP hat darüber hinaus bescheinigt, dass der Pega Rules Process Commander 6.3 SP1 über das Business Objects Repository in ERP 6.0 integriert werden kann. Das Repository basiert auf den SAP-Anwendungskomponenten und bietet eine umfassende Suite an Business Services. Der Pega Rules Process Commander kann im eigenen Rechenzentrum und in der



Für die zweite Ausgabe der IMCC in Frankfurt/Main lieferte Sovanta die passende App.

Cloud implementiert werden.

pega.com

Alpha Business Solutions ist SAP Cloud Top Partner 2012

Vor Kurzem erhielt Alpha Business Solutions die Auszeichnung SAP Cloud Top



Henrik Hausen, Vertriebsvorstand von Alpha Business Solutions, freut sich über die Auszeichnung zum SAP Cloud Top Partner: „Es ist der Lohn für unsere gute und erfolgreiche Arbeit im Umfeld von SAP Business ByDesign.“

Partner 2012. Damit würdigt der Walldorfer Konzern den Einsatz und die Leistung des Unternehmens als Channel Partner für Business ByDesign. Alpha Business Solutions ist Master Value-Added Reseller für Business ByDesign und Mitglied im Partner Advisory der SAP für diesen Bereich. Im Rahmen des Top-Rankings für das Geschäftsjahr 2012 wurden die Reseller für Business ByDesign in Deutschland anhand diverser Kriterien beurteilt. Dazu zählen beispielsweise die Anzahl der On-Demand-Neukunden, die Qualifizierung der Mitarbeiter, erfolgreich realisierte Projekte sowie die Anzahl der durchgeführten Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Alpha Business Solutions will im Rahmen des Extended Business Program weitere Lead-, Vertriebs-, Implementierungs- und Entwicklungspartner finden.

abs-ag.de

Beschwerdemanagement für SAP-Anwender

Legodo hat eine Lösung zum Beschwerdemanagement für SAP-Anwender entwickelt, die sich durch eine kundenindividuelle Ansprache charakterisiert. Unterstützung liefert das „legodo easy package SAP“ als schnell implementierbares Starterpaket der hauseigenen Customer Communication Suite. Es nutzt die Informationen aus dem SAP-System und lässt sie dynamisch in den Beschwerdemanagementprozess einfließen. Dadurch lassen sich vielfältig kombinierbare Textbausteine und Regeln anlegen, sodass mit wenigen Mausklicks gezielt

auf das Anliegen der Kunden reagiert werden kann. Auf diese Weise lassen sich, je nach Komplexität des Beschwerdeprozesses, schon für eine einfache Beschwerde fast 500 individuell gehaltene Personalisierungsvarianten kreieren. „Auch kann auf verschiedene Erläuterungen zu den Problemsachen im Antwortschreiben zugegriffen werden, um dem Kunden die Hintergründe verständlich zu machen“, erläutert Legodo-Vorstand Marc Koch.

legodo.com

Reisekostenerfassung in der SAP Cloud

Die Erfassungs- und optischen Buchstaben-erkennungsdienste (OCR) von OpenText sind ab sofort Teil der Lösung SAP Cloud for Travel, einer Cloud-basierten Anwendung für Reisemanagement. Damit können Geschäftsreisende die relevanten Informationen aus Rechnungen und Belegen über Scanner oder mobile Endgeräte auslesen und ihre Reisekostenabrechnungen einfacher zusammenstellen. Cloud for Travel ist eine Lösung auf Abonnementbasis und wurde speziell für mobile Endgeräte und Anwendungsszenarien konzipiert. Durch die Partnerschaft mit OpenText erhalten SAP-Kunden einen kosteneffizienten Zugang zur OpenText-Capture-Center-Technologie. „Das neue Cloud-basierte Serviceangebot ist für unsere Partnerschaft ein weiterer Schritt nach vorn und bekräftigt unseren Anspruch, Kunden durch EIM-Cloud-Lösungen zu unterstützen“, sagt Patrick Barnert, Senior Vice President, Partners and Alliances, bei OpenText.

opentext.de

Sichere Anpassungen dank „top“

Mit der Tangro-Überlagerungstechnik „top“ (tangro overlay pattern) werden Prozesse oder Softwarebausteine, die an individuelle Kundenanforderungen angepasst werden müssen, nicht verändert, sondern überlagert. Anforderungen einzelner Kunden innerhalb der Tangro Inbound Suite zur automatisierten Dokumenteneingangsverarbeitung in SAP können auf diese Weise abgebildet werden, ohne bestehende Anwendungen anderer Kunden zu beeinflussen. Gleichzeitig erhalten Kunden jeweils nur die Änderungen, die sie wirklich benötigen. Die Überlagerungstechnik ist Teil der patentierten Tangro-Anwendungsarchitektur, die zur Laufzeit für einen standardisierten Aufruf einzelner Prozesse und Softwarebausteine sorgt.

tangro.de

e-Spirit gründet 13. Niederlassung in Münster

e-Spirit hat zum 1. Mai 2013 eine Niederlassung in Münster gegründet. Damit hofft das Unternehmen, einen weiteren Trumpf im Werben um qualifizierte IT-Spezialisten in der Hand zu haben. Warum sich das Unternehmen für Münster als 13. Standort entschieden hat, erklärt Jörn Bodemann, Vorstandsvorsitzender bei e-Spirit: „Münster bringt viele gut ausgebildete Informatikabsolventen hervor – und e-Spirit wächst seit Jahren kontinuierlich. Wir wollen unseren Wachstumskurs fortsetzen und werden hier kompetente Fachkräfte finden, die uns dabei unterstützen können.“ Konkret



Jörn Bodemann, Vorstandsvorsitzender bei e-Spirit, hofft auf viele gute Informatikabsolventen aus Münster.

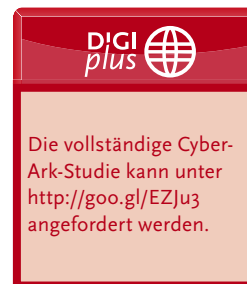
sucht der Softwarehersteller sowohl erfahrene als auch Nachwuchs-Consultants für die Umsetzung von anspruchsvollen Web-Projekten bei seinen Kunden oder zur Unterstützung der Systemintegrationspartner.

e-spirit.com

Sicherheitsrisiken privilegierter Accounts werden unterschätzt

Im Rahmen der „Privileged Account Security and Compliance Survey“ hat Cyber-Ark im April 236 IT-Manager aus Unternehmen in der Region EMEA und in Nordamerika zum Thema Passwortmanagement befragt. Erschreckendes

Ergebnis: 86 Prozent der Befragten kennen nicht einmal die Anzahl ihrer privilegierten Accounts beziehungsweise unterschätzen sie deutlich. 30 Prozent der Unternehmen mit mindestens 5000 Mitarbeitern gehen davon aus, dass sie maximal 250 privilegierte Accounts haben. Erfahrungswerte belegen jedoch, dass die Anzahl der privilegierten Konten in der Regel deutlich höher ist als die Beschäftigtenzahl. Zudem nutzen nur 18 Prozent eine Lösung im Bereich Privileged Identity Management (PIM), mit der eine zuverlässige Sicherung und Überwachung privilegierter Zugriffe erfolgen kann. Und fast ein Drittel der Befragten nutzt keine Lösung zur Überwachung und Aufzeichnung privilegierter Aktivitäten.

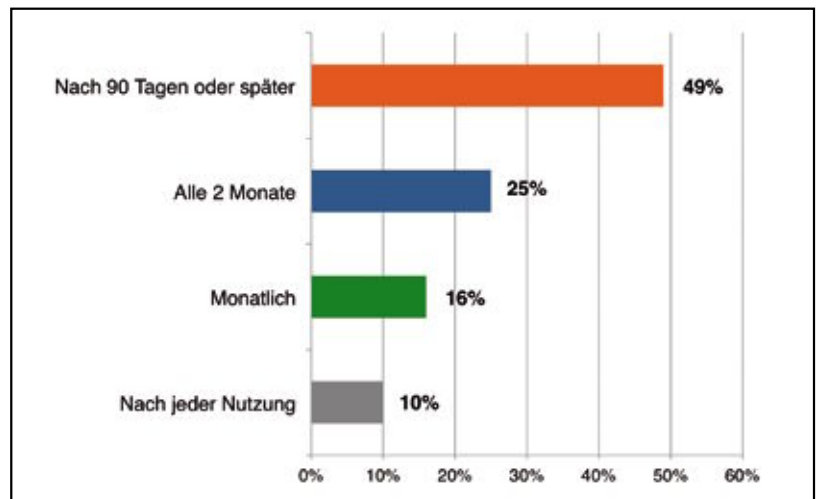


cyber-ark.de

Salt Solutions bündelt Kompetenz für den Handel

Alle Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Fashion-Handels auf die neuen Entwicklungen im Multi-channel-Commerce abstimmen – vom Lager bis zum POS, online, mobil und stationär: Unter dieser Prämisse bieten sechs Unternehmen zukünftig ihre Services gemeinsam an. Salt Solutions bringt dabei die Kompetenzen von Logwin, mr.commerce, fashioncheque, act'o-soft und OXID eSales zusammen. „Gebündelte Kompetenz, Erfahrung und Innovationskraft. Das wollen wir Händlern bieten, die auf die Services dieser einzigartigen Fashion-Initiative setzen. Im Ergebnis werden reibungslose Multichannel-Prozesse den Händlern ermöglichen, sich auf das Kerngeschäft zu fokussieren und sich im verändernden Wettbewerb zu behaupten“, erklärt Bernhard Blüthner, Geschäftsführer bei Salt Solutions, die Vorteile für Händler, auf die Lösungen der sechs Partner zu setzen.

salt-solutions.de



Ein Großteil der befragten Unternehmen ändert privilegierte Passwörter frühestens nach 90 Tagen. (Quelle: Cyber-Ark, Mai 2013)

Prozesse im Wandel –



„Big Data – Big Insights“, ist das Motto von Every Angle. Gegründet 1996, seit 2001 SAP Partner, bietet Every Angle mit seiner „In-Memory Technologie“ ein „Hochgeschwindigkeits-Analysewerkzeug“ zur Engpassanalyse, Ursachenforschung und deren Folgewirkungen auf operative Prozesse.
Every Angle ergänzt Ihr SAP BW / HANA.

Every Angle Deutschland GmbH
Science Park 2
66123 Saarbrücken

Kontakt: Reiner Pistorius
Telefon: +49 681 / 309 641 35
E-Mail: info.de@everyangle.com
Online: www.everyangle.de



CENTRIC

Wir sind Validated Expertise Partner der SAP im Bereich HCM. Unsere Schwerpunkte sind: SAP HCM Neueinführung, Einführung von SAP HCM Modulen, internationale SAP HCM Rollouts, Projektmanagement, Prozessoptimierung und Tools für mehr Automation und Sicherheit.

Centric IT Solutions GmbH
Kreuzerkamp 9
40878 Ratingen

Kontakt Beratung: Frau Gause
Kontakt Software: Herr Nasir
Telefon: +49 2102 20 70 0
E-Mail: info.de@centric.eu
Online: www.centric.eu



Libelle

Libelle ist Spezialist für SAP-Systemkopien, Disaster Recovery und Hochverfügbarkeit.

Gemeinsam mit dem Basis Team unterstützen wir Sie bei der Sicherung und Wiederherstellung Ihrer geschäftskritischen Daten mit innovativen Softwarelösungen und Dienstleistungen, wie z.B. DR- und HA-Konzepte, SAP-Beratung, 7x24-Stunden-Support, SAP Remote Services.

Libelle AG
Gewerbestr. 42
70565 Stuttgart, Germany

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

Fiktion oder Fakt?

Mobile Anwendungen, Cloud Computing, In-memory-Technologie und Co. halten nach und nach Einzug bei SAP-Anwendern. Welche Auswirkungen diese Technologien auf die Geschäftsprozesse der Unternehmen haben, erfahren die Teilnehmer auf dem 14. Jahreskongress der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) e. V.

Für die diesjährige Veranstaltung, die vom 17. bis 19. September 2013 unter dem Motto „Prozesse im Wandel – Fiktion oder Fakt?“ im NürnbergConvention Center stattfindet, rechnet die DSAG mit einem Besucherrekord. Die rund 4000 Teilnehmer können sich dann über die aktuellen Entwicklungen in den Bereichen Mobility, Cloud- und In-memory-Computing ausgiebig informieren. Dabei stehen folgende Fragestellungen im Fokus:

- Welcher Wandel geht mit welcher Technologie einher? Handelt es sich um eine Evolution oder gar eine Revolution?
- Welche Auswirkungen haben diese Technologien auf die Geschäftsprozesse von Unternehmen? Welche Geschäftsbereiche beziehungsweise Branchen sind betroffen?

- Wie ist es um das Vertrauen der Anwender in Cloud-Strukturen bestellt und welche Herausforderungen ergeben sich durch den Wandel von der derzeitigen Infrastruktur ins In-memory-Zeitalter?

Marco Lenck, Vorstandsvorsitzender der DSAG, bringt es auf den Punkt: „Eine Technologie wird zum Fakt, wenn sie bezahlbar ist und sich gewinnbringend in den unmittelbaren Dienst des Unternehmenszwecks stellt. Sie bleibt jedoch Fiktion, solange dieser Realitäts-Check ausbleibt und die Auswirkungen auf die Unternehmensprozesse die Investitionen in diese Technologien nicht rechtfertigen.“



Marco Lenck

www.dsag.de/go/jahreskongress

UNIORG

Gemäß dem Motto des diesjährigen Kongresses stehen bei dem zertifizierten SAP Partner UNIORG folgende Themen im Fokus:

- Mobile Anwendungen für reale Geschäftsprozesse wie Ordertracking, Profit Forecast, etc. (auch mit SAP HANA)
- Nationale und internationale Rollouts mit SAP ERP und SAP Business One

UNIORG Gruppe

Lissaboner Allee 6-8
44269 Dortmund

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

aconso

Wir leben Dokumente.

Die aconso AG bietet Ihnen spannende Möglichkeiten zur Erstellung, Verwaltung und Archivierung Ihrer Personaldokumente in Verbindung mit SAP: automatische Dokumenterzeugung inkl. Prozessen, Dokumentverwaltung mit dem Dashboard und Digitale Personalakte 4.0. Auf Wunsch können Sie diese Lösungen auch auf mobilen Gerät nutzen: aconso Mobile macht es möglich.

aconso AG

Herr Michael Linke
Bavariaring 26
80336 München

Telefon: +49 89 516186-0
Telefax: +49 89 516186-29
E-Mail: kontakt@aconso.com
Online: www.aconso.com



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

Das MSB® Produktportfolio:

- Ready-to-use Standardtransaktionen: über 100 mobile Prozesse für den Einsatz mit Handhelds, Industrieterminals, Smartphones und anderen Endgeräten.
- MSB® App: Auf iPad, iPhone, Android oder BlackBerry einsetzbar.
- MSB® Client: Für Windows basierte Endgeräte.
- Online / Offline: Mobile Standardtransaktionen für Bestandsführung, Lagerverwaltung, Produktion, Versand, Instandhaltung und Service sowohl online und offline als auch im hybriden Mischbetrieb.
- MSB® Developer Kit für die Weiterentwicklung eigener Projekte.

Special Features:

- Bilder von Transportschäden aufnehmen und direkt in das SAP-System übertragen.
- Instandhaltungsaufträge rückmelden.
- Meldungen oder Aufträge anlegen.
- GPS-Funktion zum Ermitteln der Geo-Koordinaten.
- Administration von mobilen Benutzern/Benutzergruppen.

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

www.mobisys.de mobil . einfach . direkt .

Mobisys Mobile Informationssysteme GmbH

Altrottstraße 26
69190 Walldorf

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

retarus:

global messaging

Messaging Services for SAP

- Elektronischer Dokumentenversand direkt aus SAP
- Inbound-Services mit Workflow-Integration
- Automatisierung von Geschäftsprozessen
- Nahtlose Integration ohne Systemveränderung
- Echtzeit-Monitoring und Reporting
- SAP-zertifiziert seit 2001, Unicode ready
- Über 1.000 angeschlossene SAP-Systeme

Communication Channels

- E-Mail
- SMS
- Fax
- EDI

retarus GmbH

Aschauer Straße 30
81549 München

Telefon: +49 (0) 89 5528-0
Telefax: +49 (0) 89 5528-1919
E-Mail: info@retarus.de
Online: www.retarus.de

DSAG nimmt Stellung zu GoBD-Entwurf

Die DSAG hat dem Bundesministerium für Finanzen ihre Überlegungen und Anregungen zum Entwurf der „Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff“ (GoBD) übermittelt.

Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) e. V. mit dem Arbeitskreis Steuern sowie der Arbeitsgruppe GDPdU begrüßen das Vorhaben des Bundesministeriums für Finanzen (BMF), die „Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen

in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff“ (GoBD) zu modernisieren – aus Sicht der DSAG eine große Aufgabe.

Sind doch die Anforderungen kleinerer und mittlerer Unternehmen an ihre entsprechenden IT-gestützten Buchhaltungssysteme mit denen von

nextevolution

Die nextevolution AG mit Hauptsitz in Hamburg ist einer der führenden Beratungs- und Softwarespezialisten für die Optimierung von Geschäftsprozessen mit dem Schwerpunkt Enterprise Content Management.

Mit der nextPCM Produktfamilie liefert nextevolution schlagkräftige Tools und Prozesse zur Unterstützung dokumentenbasierter Abläufe im SAP-Umfeld. Alle Produkte sind vollständig SAP-integriert und ergänzen sinnvoll bewährte SAP-Standardfunktionalitäten.

Seit über zehn Jahren verbindet der SAP-Partner fundiertes Know-how in den klassischen SAP-Modulen mit tiefen Prozesskenntnissen. Zahlreiche Unternehmen wie RTL2, Tchibo oder Vattenfall setzen nextPCM Produkte erfolgreich in den Bereichen Personal-, Vertrags-, Rechnungs-, Einkaufs-, oder Immobilien-Management ein.

Lernen Sie auf dem DSAG-Jahreskongress in Nürnberg unser Produkt nextPCM Personnel File aus Anwendersicht kennen. Besuchen Sie unseren Kundenvortrag am 18.09.2013, um 17:45 Uhr: „Die Digitale Personalakte bei den Stadtwerken München unter dem Aspekt der Datensicherheit“.

nextevolution AG

Am Sandtorkai 74
20457 Hamburg

Kontakt: Marcus Kirchner
Telefon: +49 40 – 822 232 0
E-Mail: nextPCM@nextevolution.de
Online: www.nextevolution.de



brainloop

Sensible ERP-Daten auch außerhalb von SAP-Systemen schützen und kontrollieren

Die neue Integration „Secure Connector für SAP“ der Brainloop AG stellt eine Standarderweiterung der SAP-Funktionalität dar. Ab sofort können Reports mit geschäftskritischen Inhalten nach der Selektion aus SAP direkt in der hochsicheren Arbeitsumgebung von Brainloop abgelegt und per Zugriffslink im Unternehmen sowie an Externe weitergeleitet werden. Dieser Prozess schließt die Lücke zwischen dem hochsicheren SAP-System und der unsicheren Weiterleitung der Dokumente per E-Mail sowie dem Speichern der Unterlagen auf der Festplatte des Anwenders oder in der Cloud.

Damit werden die Anforderungen der SAP-Anwender an eine vollkommene Kontrolle im unternehmensübergreifenden Umgang mit vertraulichen SAP-Reports über die Infrastruktur erfüllt.

SAP-Anwender können ihre ERP-Dokumente per Mausclick sehr einfach gemäß Sicherheits- und Compliance-Standards auf der webbasierten Plattform von Brainloop ablegen und direkt aus der gewohnten Arbeitsumgebung vollkommen geschützt versenden. Gleichzeitig erfüllt die Integration von Brainloop mit SAP-Systemen die Anforderungen an den transparenten und nachvollziehbaren Umgang mit geschäftskritischen Inhalten wie personenbezogenen Informationen und Lohn- und Gehaltslisten gemäß Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) im Sinne der Compliance.

Brainloop AG

Franziskanerstr. 14
81669 München

E-Mail: info@brainloop.com
Telefon: +49 (89) 444699 0
Online: www.brainloop.de

REALTECH

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. Mit dem neuen Produkt Simplify bietet das Unternehmen eine cloudbasierte Lösung für effizientes IT-Management, welche IT-Abteilungen in Unternehmen entlastet und Endanwendern praktische Vorteile bietet.

REALTECH ist erster zertifizierter Run SAP Implementierungspartner in EMEA und SAP-Technologie-Partner für die IT Management Software SAP IT Infrastructure Management.

Unsere Schwerpunktthemen:

- SAP Mobile: Managed MDM, Strategie, Plattform
- SAP Sourcing: Remote Managed Service, Outsourcing, Technologie
- SAP Solution Manager: ALM-Strategien, Digitale Signatur, Security, ChaRM, Test Management
- SAP HANA: Von der Strategie bis zur Praxis
- Cloud: Sourcing & Security
- SAP Change Management – Release Management, Transport Management, Synchronisation von SAP-Landschaften, ABAP Code Security
- SAP IT Infrastructure Management – Infrastrukturüberwachung mit dem SAP Solution Manager
- Service Design
- Asset & Inventory Management
- IT Service Catalogue

REALTECH AG

Industriestrasse 39c
69190 Walldorf

Telefon: +49 6227-837-0
Telefax: +49 6227-837-837
Online: www.realtech.de

größeren Unternehmen in Einklang zu bringen. Die DSAG hat ihre Stellungnahme zu diesem Thema beim Bundesministerium für Finanzen eingereicht und setzt sich dafür ein, dass die Hinweise und Überlegungen der Anwendervereinigung vom BMF bei der finalen Gestaltung der GoBD berücksichtigt werden.

Außerdem bieten der Arbeitskreis Steuern und die Arbeitsgruppe GDPdU, nicht zuletzt im Interesse der DSAG-Mitglieder, dem BMF ihre Mitarbeit bei der Überarbeitung des GoBD-Entwurfs in einer Expertengruppe an, falls eine solche eingesetzt werden sollte.

Mit dem Positionspapier setzt sich der Verband für mehr Bürokratieabbau ein.

www.dsag.de



Esker ist Spezialist für die Optimierung von Dokumentenprozessen. Ziel ist die Vermeidung papierbasierter Vorgänge und damit die Reduzierung von Prozesskosten und -zeiten sowie die Verbesserung der Prozessqualität. Das Esker Portfolio umfasst Software-Lösungen sowie Cloud Services zu folgenden Themen:

- Auftragseingang
- Rechnungseingang (Accounts Payable)
- E-Billing/E-Invoicing inkl. E-Signatur (multinational), kombinierbar mit outgesourcetem (Papier-)Rechnungsdruck
- Mahnprozess
- Formatierung Druckoutput und regelbasierte Verteilung (Fax, E-Mail, PDF, XML, IDoc usw.)
- Fax-, E-Mail- und SMS-Kommunikation
- Archivierung

Die Lösungen nutzen umfangreiche Funktionen wie OCR, Datenbankquerprüfungen zum Anreichern der Ausleseergebnisse sowie umfassende Workflow-Möglichkeiten, wobei sich Workflows je nach Anforderung innerhalb oder außerhalb des SAP-Workflows abbilden lassen. Die Lösungen lassen sich nahtlos in SAP-Systeme integrieren und sind SAP NetWeaver zertifiziert. Für die Cloud Services steht eine eigene Infrastruktur zur Verfügung, die – über mehrere Standorte weltweit verteilt – ausfallsicher ausgelegt ist. Weltweit nutzen Unternehmen wie BASF, Whirlpool, Vodafone, John Deere oder ING DiBa die Esker-Lösungen erfolgreich.

Esker Software GmbH

Dillwäckerstr. 5
D-80686 München

Telefon: +49 (0) 89 / 700 887 0
Telefax: +49 (0) 89 / 700 887-70
E-Mail: info@esker.de
Online: www.esker.de
Kontakt: Dr. Rafael Arto-Haumacher
Country Manager/Niederlassungsleiter

tangro®

Papierlose Prozesse für Ihren Posteingang. SAP-embedded.

Rechnungen
Aufträge
Auftragsbestätigungen
Lieferscheine
Zahlungsavise
Beliebige Belegarten und mehr...

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-Jahreskongress '13
Hören Sie unseren **Partnervortrag**
Mittwoch, 18.09.2013, 17:45 - 18:30 Uhr



Unser Partnervortrag

tangro bei der Hager Group:
„Papierlose Prozesse SAP-embedded. Verarbeitung eingehender Dokumente – einfach, effizient und nach Maß.“

Referent: Willi-Gerd Schmitz, Corporate IT, Hager Group

www.tangro.de
telefon +49 (0) 62 21-13336 - 0



SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®



Die Kern AG bietet dort Lösungen, wo Performance und Effizienz gefragt sind: Wir bedienen alle SAP-nahen Geschäftsprozesse, die isoliert in Excel bearbeitet werden, aber in SAP ERP am besten zur Wertschöpfung beitragen. Trimmen Sie Ihre Geschäftsprozesse auf Effizienz, indem Sie mit »Allevo« das in Excel aufgebaute Fachwissen konsequent in SAP ERP integrieren. Ihr Nutzen: Ihre Mitarbeiter arbeiten weiterhin in der bevorzugten Office-Welt und gleichzeitig geben Sie Ihrem SAP-Investment die maximale Wirkung.

Kern AG
Wentzinger Straße 17
D-79106 Freiburg

Telefon: +49 (761) 791 878-197
E-Mail: info@kern.ag
Online: www.kern.ag
Kontakt: Herr Markus Bieser



Es kann so einfach sein.

Circle Unlimited bietet fachbereichsspezifische Lösungen für SAP- und Microsoft-integriertes Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement. Seit über 10 Jahren sind wir für Kunden aus allen Branchen wie Bertelsmann, die Charité, Esprit, Media-Saturn, T-Systems und Volkswagen tätig.

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

- Dokumente
- Digitale Akten
- Verträge
- Rechnungseingänge
- Lizenzen

unternehmensweit und abteilungsübergreifend (Einkauf, HR, IT, Recht, Vertrieb etc.) zu Ihrem Vorteil managen können – via Web- oder SAP-Oberfläche sowie mittels mobiler Endgeräte.

Besuchen Sie auch unseren **Anwendervortrag zum Vertragsmanagement mit der Charité**, einer der größten Universitätskliniken Europas, am

Mittwoch, 18. September 2013
von 17:45 bis 18:30 Uhr

Ein Best-Practice-Beispiel für die Prozessoptimierung mit einem fachbereichsübergreifendem Vertragsmanagement.

Circle Unlimited AG
Südportal 3
22848 Norderstedt

Kontakt: Stephan Madlung
Telefon: +49 (0) 40 554 87-0
E-Mail: s.madlung@cuag.de
Online: www.cuag.de





bsc solutions ist ein mittelständisches SAP Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen mit dem Fokus auf Technologie und Entwicklung.

Unser Hauptsitz liegt in Reilingen, im Herzen der Metropolregion Rhein-Neckar. Mit Leidenschaft setzen wir neue Maßstäbe für Architektur, Performance und Wartbarkeit von SAP-Entwicklungen. Unseren Kunden bieten wir maßgeschneiderte Lösungen in allen verfügbaren SAP-Technologien an.

Durch jahrzehntelange Erfahrung in der Produktentwicklung wissen wir, wie Eigenentwicklungen optimal umzusetzen sind.

make IT happen ist dabei unsere Philosophie. Stets im Dialog mit Kunden, Prozesse verstehen und IT weiterentwickeln. Der Mensch bleibt im Mittelpunkt – als Kunde, Partner und Mitarbeiter.

Unsere bsc SAP AddOns runden unser Portfolio ab. Sie sind flexibel konfigurierbar und erweiterbar und lassen sich in kürzester Zeit an die jeweiligen Bedürfnisse anpassen.

bsc SAP AddOn-Lösungen

- bsc SideAssist for SAP HANA: Ermittelt, welche Tabellen in SAP HANA vorliegen; durchsucht kundeneigene Implementierung nach Tabellenzugriffen und passt diese automatisiert auf SAP HANA als sekundäre Datenbank an
- bsc CodeOptimizer for SAP HANA: SCI-Plugin zur SAP HANA-spezifischen Optimierung von ABAP Code
- bsc Feed factory (RSS Feed ausSAP): Konsolidierung aller Benachrichtigungen in einem Feed Reader Tool; Überblick über gesamte Anwendungslandschaft ohne Systemanmeldung
- bsc BI Reporting Navigator: Dokumentationsoberfläche für Auswertungen, Volltextsuche von Kennzahlen, Merkmalen und Berichten; Suche von Berichten anhand ihrer Eigenschaften; PDF-Druck der Dokumentation; Direkter Absprung in den Bericht;
- bsc Monitoring Framework: einheitliche Oberfläche, Analysen lassen sich ohne Programmierkenntnisse erstellen, Reports werden strukturiert abgelegt
- bsc Solution Manager Meldungserfassung: Generische Meldungserfassung im SAP Solution Manager; pro Sachverhalt können per Customizing zusätzliche Inputfelder, Checkboxen, Radiobuttons definiert werden, Webdynpro wird anhand des Customizings zur Laufzeit generiert.
- bsc CSV up- / download (OpenSource)

Leistungsspektrum

- SAP-Entwicklung in ABAP, ABAP Objects, Webdynpro, Webdynpro FPM, SAP UI5, SQL Script und SAP Business Workflow
- SAP HANA
- SAP Business Intelligence / Business Objects
- Mobile Lösungen mit Business Objects / SAP UI5
- SAP Solution Manager

bsc solutions GmbH & Co KG

Breslauer Str. 1
68799 Reilingen

Online: www.bsc-solutions.net
E-Mail: info@bsc-solutions.net
Telefon: +49 6205 29215 - 0

Best Practice von Anwendern für Anwender

DSAG-Leitfaden für Entwickler

Der neue vom DSAG-Arbeitskreis SAP NetWeaver Development erstellte Best-Practice-Leitfaden zum Schwerpunkt ABAP-Entwicklung steht ab sofort zur Verfügung.

In der Guideline der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) e.V. wird Wissenswertes über Programmier-Richtlinien und Praxistipps rund um ABAP-Entwicklung auf der SAP-Plattform vermittelt. Die Zusammenfassung bewährter Vorgehensweisen dient Entwicklern, Entwicklungs-, Projekt- und IT-Leitern als Hilfestellung für ihr Tagesgeschäft. Behandelt werden unter anderem Performance, ABAP-Sicherheit, Compliance sowie Infrastruktur und Lifecycle Management. Das in den Anwender- und Partnerunternehmen der DSAG vorliegende Wissen zum Thema Softwareentwicklung mit der Programmiersprache ABAP wurde in diesem Leitfaden für den Praxiseinsatz zusammengefasst. Weshalb die Entwicklung des Leitfadens nötig war, erklärt Steffen Pietsch, Sprecher des DSAG-Arbeitskreises SAP NetWeaver Development – ABAP und Java: „SAP-Software bringt ein hohes Maß an Flexibilität mit sich. Dies ermöglicht einerseits die Optimierung von Geschäftsprozessen durch die Anpassbarkeit der Software an Kundenbedürfnisse. Zeitgleich birgt die Erweiterbarkeit das Risiko, dass kundenspezifische Entwicklungen am Ende komplex, aufwändig

wartbar und fehleranfällig sind. Der Best-Practice-Leitfaden Development liefert Praxistipps und Denkanstöße, um ABAP-Entwicklungen und Erweiterungen der SAP-Software effizient zu gestalten.“

www.dsag.de



Steffen Pietsch ist Sprecher des DSAG-Arbeitskreises „SAP NetWeaver Development – ABAP und Java“.

Der Leitfaden ist unter diesem Link kostenlos verfügbar: www.dsag.de/go/e-development



„Entscheidungsfähigkeit durch vollständige Informationstransparenz“

Mit dieser Vision führt das beratungscontor die Business Intelligence Projekte seiner Kunden zum Erfolg. Wir unterstützen konzeptionell wie technologisch im gesamten SAP BI Portfolio von HANA über das Business Warehouse bis zur vollständigen Business Objects Suite. Des Weiteren bietet das beratungscontor mit seinem methodischen BI-Excellence Ansatz ein professionelles und erprobtes systematisches Vorgehensmodell.

PCS Beratungscontor AG

Drehbahn 7
D-20354 Hamburg

Telefon: +49 (0) 40 / 219 06 05-0
E-Mail: info@beratungscontor.de
Internet: www.beratungscontor.de



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

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

cundus AG

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

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



ciber®

Client focused. Results driven.

Ciber ProfitBoost Sales Chancen identifizieren und Gewinnpotenziale ausschöpfen

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

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

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

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

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

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

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

Ciber AG
Alte Eppelheimer Str. 8
69115 Heidelberg

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



KGS – So geht Archivierung heute!

Die KGS ist SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® sowie BC ILM Schnittstellenzertifizierung und Globaler SAP Value Add Solutions Partner mit einer weltweiten Kundenbasis. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über -ILM und Document Capturing bis hin zur vollautomatisierten SAP Archiv-Migration.

KGS Software GmbH & Co. KG
Büro Frankfurt
Hanauer Landstr. 135-137
D-60314 Frankfurt/M.

Telefon: 069 87200 434
Telefax: 069 87200 437
E-Mail: info@kgs-software.com
Online: www.kgs-software.com



ReadSoft ist ein führender Lösungsanbieter für die Automatisierung und Optimierung von Geschäftsprozessen.

Das Portfolio adressiert sowohl die Prozessautomatisierung und -optimierung im Posteingang, als auch sämtliche Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozesse in SAP – von Finanz- über Beschaffungs- und Logistikprozesse bis hin zum Stammdatenmanagement.

ReadSoft AG
Falkstraße 5
D-60487 Frankfurt am Main

Kontakt: Gisela Krüsch, Marketing Manager
Telefon: +49 (0)69-1539402-154
E-Mail: Gisela.Kruesch@readsoft.com
Online: www.readsoft.de

Menschen im Juli/August 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)

SAP verändert Personalstruktur



Vishal Sikka

Die SAP will die interne Organisationsstruktur vereinfachen und eine einheitliche Entwicklungsorganisation aufstellen, die den gesamten Bereich an Innovationen abdeckt. Die neue Struktur soll Innovationen auf Basis von Hana für bestehende und neue Produkte beschleunigen. Der Konzern verfolgt damit einen „Cloud-zuerst“-Ansatz in der Lösungsentwicklung für Geschäftsbereiche, um seine Go-to-Market-Strategie für die Cloud und die Hana Enterprise Cloud noch schneller umzusetzen.

Alle Innovationsbereiche werden zukünftig von **Vishal Sikka**, Mitglied des SAP-Vorstands, geleitet. Ab dem 1. Juni 2013 werden alle Führungskräfte aus den Entwicklungsbereichen On-Premise Delivery, Unternehmensnetzwerke (Ariba) und der Cloud-Einheit direkt an Sikka berichten. Gleichzeitig hat der SAP-Vorstand **Bernd Leukert**, Executive Vice President Application Innovation, in das Global Managing Board berufen. Auch Leukert wird an Vishal Sikka berichten. Seine Position wird gleichzeitig SAPs globale Entwicklungsorganisation am Standort Walldorf stärken. „Wir haben heute die noch nie da gewesene Chance, die Welt mithilfe von Technologie neu zu formen: durch einfache Cloud-basierte Lösungen und komplette Services, durch die Leistungsfähigkeit von Hana, die eine Geschäftswelt in Echtzeit ermöglicht, und durch einen herausragenden Designansatz für hervorragende Produkte, die uns neue Horizonte eröffnen. All das werden wir kompromisslos vorantreiben, ohne die Geschäftsprozesse zu unterbrechen“, so Vishal Sikka.

SAP-Vorstand **Gerhard Oswald** wird die Verantwortung für den neuen Vorstandsbeirich „Scale, Quality und Support“ übernehmen. Auch wird er für den Betrieb der Hana Enterprise Cloud verantwortlich sein. Oswald ist auch nach wie vor für die weltweite Support-Organisation, das SAP-Lab-Netzwerk (mit Vishal Sikka) als auch den Bereich Solution und Knowledge Packaging verantwortlich. Wie Prof. Hasso Plattner auf der Hauptversammlung der SAP AG am 4. Juni in Mannheim verkündete, wird Gerhard Oswald seinen 2014 auslaufenden Vertrag bei der SAP um zwei weitere Jahre verlängern.

Um den Erfolg des Cloud-Geschäfts weiter zu forcieren, wird SAP den Bereich Go-to-Market für die Cloud unter der Führung von **Bob Calderoni**, Präsident von Ariba und Mitglied des SAP Global Managing Boards, konsolidieren. Auch wird er weiterhin die Geschäfte von Ariba führen. Er wird eng mit **Rob Enslin** zusammenarbeiten, der ebenfalls Mitglied des Global Managing Boards ist und als Präsident für Global Customer Operations weltweit für den Vertrieb und das operative Kundengeschäft verantwortlich zeichnet. Der bisherige Cloud-Vorstand **Lars Dalgaard** hingegen wird von seinem Vorstandsposten am 1. Juni 2013 zurücktreten und das Unternehmen verlassen, um Investor zu werden. Dennoch steht er der SAP weiterhin für das Cloud-Geschäft im Cloud Governance Board beratend zur Seite.

Zudem hat die SAP zwei weitere Verluste hinzunehmen: **Luisa Delgado**, Vorstandsmitglied für Personalwesen und amtierende Arbeitsdirektorin, verlässt den Softwarekonzern zum 30. Juni 2013, um in einem anderen Unternehmen die Rolle der Vorstandsvorsitzenden zu übernehmen. Auch **Barbara Schädler**, Senior Vice President Global Communications, wird ab 1. Juli nicht mehr für die SAP tätig sein. Sie übernimmt die Leitung der Konzernkommunikation bei der Lufthansa Group. Daher wird Finanzvorstand **Werner Brandt**, der noch 2013 in den Ruhestand geht, zusätzlich den Vorstand für Personalwesen und den Posten des Arbeitsdirektors in Deutschland übernehmen. Außerdem wird Luka Mucic zum Head of Finance berufen, um Werner Brandt – aufgrund dessen erweiterten Verantwortungsbereichs – zu unterstützen. Der SAP-Vorstand hat Mucic auch in das SAP Global Managing Board berufen.



Bernd Leukert



Gerhard Oswald



Bob Calderoni



Rob Enslin



Lars Dalgaard



Luisa Delgado



Barbara Schädler



Werner Brandt

www.sap.de

Tanja Bartsch wechselt zu Colt



Mitte Juni 2013 gab Colt die Ernennung von **Tanja Bartsch** zur Business Development Managerin Distribution für Deutschland, Österreich und die Schweiz bekannt.

Sie verantwortet seit 1. Mai den Vertrieb von Colts Cloud-Infrastruktur-Portfolio durch die Broadline-Distribution in der DACH-Region. Tanja Bartsch berichtet an Joachim Trickl, Director Sales,

Central Region. Als Business Development Manager Distribution DACH wird sie den Broadline-Vertriebskanal aufbauen und insbesondere die Konzeptionierung und Entwicklung von kooperativen Geschäftsmodellen vorantreiben. Bartsch verfügt über langjährige Erfahrung in der IT- und Telekommunikationsbranche und besonders im Aufbau und der Optimierung von Vertriebsmodellen. Vor ihrem Wechsel zu Colt war sie Manager Channel Sales DACH bei Brocade Communications, wo sie den Ausbau des indirekten Vertriebs verantwortete.

www.colt.net/de

Philipp Rosenthal ist zum 15. April 2013 in die Geschäftsleitung von Infocentric Research (CH) eingetreten. Als Leiter für die Bereiche Consulting und Research wird er die inhaltliche Entwicklung und Positionierung des Unternehmens mittragen. Darüber hinaus ist er auch für die Expansion des Unternehmens verantwortlich. www.infocentricresearch.com

Jens Michael Wegmann, ehemals CEO bei Siemens Industry Solutions, wird Chief Corporate Development Officer und Leiter der Bereiche Energie, Öl & Gas, Wasser und Infrastruktur von AGT International, einem Anbieter von Sicherheitslösungen. Wegmann, mit 20 Jahren Managementenerfahrung, wird von Zürich aus arbeiten. www.agtinternational.com

Olaf Milbradt verstärkt QlikTech



QlikTech beauftragt mit **Olaf Milbradt** ein weiteres Mitglied in das Management-Team für die DACH-Region. Seit Mai bekleidet er die Position des Finance Director für

Deutschland, Österreich und die Schweiz. Milbradt wird sich auf die Entwicklung neuer Wachstumsstrategien sowie auf die Finanzplanung und -analyse konzentrieren. Der Diplom-Wirtschaftsingenieur

war noch bis vor Kurzem Senior Manager Sales Strategy EMEA bei Salesforce.com. Als ehemaliger Ökonomechef Schweden bei Hitachi Data Systems kennt er sich bestens mit Finanzthemen in der IT-Branche aus. „Mit Olaf Milbradt konnten wir einen erfahrenen Manager an Bord des QlikTech-Management-Teams holen. Wir freuen uns, dass er mit seinen fundierten Fachkenntnissen unseren Wachstumskurs in der Region weiter mit vorantreiben wird“, so Wolfgang Kobek, Regional VP Southern Europe und Managing Director DACH bei QlikTech.

www.qlikview.de

Auf der Ende Mai abgehaltenen Hauptversammlung von Beta Systems wurden **Wilhelm K. T. Zours** und **Prof. Heiko Schinzer** zu neuen Mitgliedern des Aufsichtsrats gewählt. Zours wurde zeitgleich zum Vorsitzenden berufen. Ferner wurde **Andreas Dahmen** zum neuen Finanzvorstand ernannt. Er wird seine Arbeit zum 1. Juli 2013 aufnehmen. www.betasystems.de

Doris Albiez: Vice President Germany Dell



Dell Deutschland erweitert sein Führungsteam und hat **Doris Albiez** in die neu geschaffene Position des Vice President Germany berufen. In dieser Funktion ist sie für die

Gesamtleitung von Dell in Deutschland verantwortlich. Albiez leitete bis Januar dieses Jahres bei IBM als Vice President Distribution Sales BPO und Midmarket das Channelgeschäft in Europa. Sie kam

2008 zu IBM Deutschland und war dort bis Juli 2011 als Vice President Geschäftspartnerorganisation & Mittelstand aktiv. Anschließend wurde sie in die europäische Geschäftsleitung berufen. Barbara Wittmann, Mark Möbius und Jürgen Renz bleiben unverändert eingetragene Geschäftsführer bei Dell. „Dell hat sich als Anbieter umfassender End-to-End-Lösungen für Unternehmen fest etabliert“, so Albiez. „Ich freue mich auf meine Aufgabe, die Entwicklung auch in Deutschland weiter voranzutreiben und Dell noch erfolgreicher zu machen.“

www.dell.de

Seit 1. April 2013 besteht SteinhilberSchwehr Consulting aus drei Geschäftsführern. **Anouk Liermann** und **Frank Zimmer** komplettieren das Trio mit **Michael Lüer**, der seit 1998 für das Unternehmen tätig ist. Der Schwerpunkt von Liermann liegt auf ERP, während Zimmer Know-how bei PLM/CAD und Integration mitbringt. www.steinhilberschwehr.de

Seit 1. Mai verstärkt der 38-jährige Diplom-Wirtschaftsingenieur **Daniel Rasch** als weiterer Geschäftsführer das Management von Cobra mit Sitz in Konstanz. Er verantwortet die Bereiche Finanzen, Personal und Organisation. Zuletzt war Rasch als kaufmännischer Leiter und Mitglied der Geschäftsleitung bei CAS Software tätig. www.cobra.de

Markus C. Müller wird Managing Director bei BlackBerry



BlackBerry ernannt **Markus C. Müller** zum Managing Director für Deutschland. Er übernimmt damit die Verantwortung für die Steuerung und Weiterentwicklung der Geschäftsstrategie und des Wachstums des Unternehmens in dieser Region. Zuvor war Müller verantwortlich für das

Unternehmenskundengeschäft in Zentral-europa. „BlackBerry treibt die Einführung seiner neuen Mobile-Computing-Plattform, BlackBerry 10, voran. Deutschland ist dabei ein Schlüsselmarkt. Unter meiner Leitung wird sich das Unternehmen weiterhin auf die Zielgruppe Unternehmen konzentrieren, aber darüber hinaus die Leistungsfähigkeit der Plattform für mobile Anwender auch an Endkunden deutlicher kommunizieren“, kommentiert Müller seine Ernennung.

de.blackberry.com

Infolab baut mit **Hafez Hicheri** seine Vertriebskapazitäten weiter aus. Der Diplom-Volkswirt und Dolmetscher wird vor allem in der Akquisition und Personalsuche arbeiten. Hicheri besitzt mehrjährige Vertriebserfahrung. Zuletzt arbeitete er als Account Manager bei TAG Software, das ebenfalls wie Infolab dem Software-Ring angehört. www.infolab.de

Nachfrage nach externen Beratern: Erfreuliche Entwicklung nach oben

Der Mai im Mittel

Klassisch wartet der IT-Projektmarkt im projektschwachen Monat um Pfingsten mit einem nur durchschnittlichen Projektangebot auf: So wurden auch im diesjährigen Mai über Gulp weniger Projektanfragen an externe IT-Spezialisten vermittelt als noch im April. Gleichfalls sank der Bedarf an SAP-Experten – die Nachfrage lag im Mai aber im Schnitt der vergangenen zwölf Monate. Besonderes Interesse zeigten die Auftraggeber an Spezialisten für das SAP-Modul für das Finanzwesen.

In den Feiertagswochen rund um Pfingsten entwickelte sich die Nachfrage mit Wochenwerten unterhalb der 3000er-Marke den Verhältnissen entsprechend normal: Im Mai 2013 wurden über www.gulp.de und www.gulp.ch 12.577 Projektanfragen an externe IT-/Engineering-Spezialisten zugestellt. Damit sank der Projektmarktindex im Vergleich zum April 2013 um 9,2 Prozent – doch das ist angesichts der vielen Feiertage kein Grund zur Besorgnis. In den vergangenen fünf Jahren lagen die Mai-Werte im Schnitt bei 11.031 Projektanfragen – diesen Durchschnitt übertrifft der Mai 2013 immer noch um 14 Prozent. Das Niveau des Vorjahres hat der Gulp-IT-Projektmarktindex in etwa gehalten (im Mai 2012 waren es 12.812 Projektanfragen). Auch die Projektanfragen für SAP erlitten im Mai ein Minus von 18,8 Prozent im Vergleich zum Vormonat. Die Zahl der Kontakte an externe SAP-Spezialisten lag mit 2351 Anfragen aber auch hier trotz der Feiertage in etwa im Schnitt der vergangenen zwölf Monate.



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

Anteil an allen Anfragen: Knapp 19 Prozent

Im Mai betrug der Anteil der SAP-Projektanfragen an allen über Gulp an externe Spezialisten verschickten Anfragen 18,7 Prozent. In den vergangenen zwölf Monaten lag die Quote im Mittel bei 19,5 Prozent. Der Mai-Wert liegt somit etwas

unterhalb des Schnitts – doch wie die Grafik zeigt, bewegen sich die Werte in der Regel knapp oberhalb und unterhalb der 20-Prozent-Marke. Die Ausschläge waren gering und meistens folgte einem Sinken bald der nächste Aufwärtstrend.

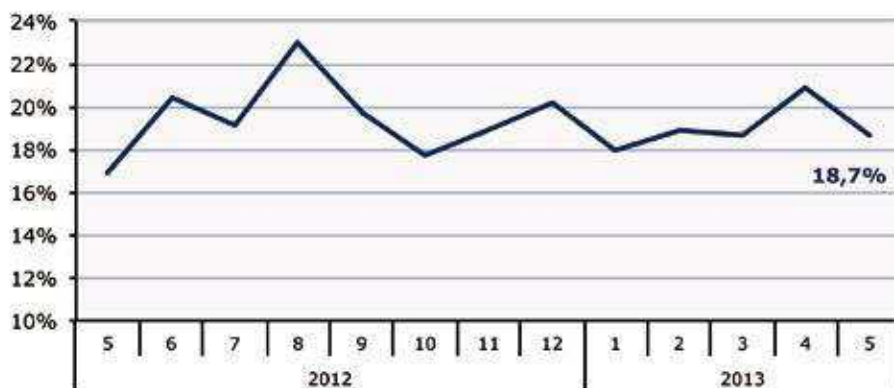
Gerangel um die Plätze

Mit einer Steigerung von 1,7 auf 2,6 Prozent machte das SAP-Modul FI im Mai den größten Sprung und belegte die Poleposition. Begehrt waren ebenfalls R/3 Basis (2,5 Prozent) auf dem zweiten, das Modul für Business Information Warehouse BW (1,7 Prozent) auf dem dritten sowie das Controlling-Modul CO (1,6 Prozent) auf dem vierten Platz. Auf Rang fünf: das SAP-Vertriebsmodul. SAP SD schließt mit einem Anteil von 1,4 Prozent an allen über Gulp vermittelten Projektangeboten die Liste der Top-5-SAP-Module im Mai ab.

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



Anteil der SAP-Projektanfragen an allen Anfragen



Die Anzahl der SAP-Projektanfragen im Mai liegt etwas unterhalb des Durchschnitts der vergangenen zwölf Monate bezüglich des Anteils aller über Gulp eingegangenen SAP-Projektanfragen.

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

Social Learning

Weiterbildungsexperten sehen im Social Workplace Learning die logische Konsequenz klassischer E-Learning-Konzepte. IMC beschäftigt sich im aktuellen White Paper mit den Fragen, was Social Learning überhaupt bedeutet und wie das Konzept im Rahmen informeller Trainingsmaßnahmen umgesetzt werden kann.

Social Media hält immer stärker Einzug in den privaten und beruflichen Alltag. Laut Bitkom liegen die Hauptanwendungsfelder im Geschäftsumfeld in Werbung, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit, gefolgt vom Kundenservice sowie vom Vertrieb. Lediglich sieben Prozent der befragten KMU nutzen soziale Medien für das Wissensmanagement. Doch gerade hier liegen erhebliche Potenziale brach. Social Learning lautet das Stichwort und bedeutet informelles, selbstorganisiertes und vernetztes Lernen, welches durch Social Media unterstützt wird. „Beim Social Learning ist es essenziell, dass man die Prinzipien des Web 2.0 auf das Lernen überträgt. Darunter verstehen wir, dass es im Rahmen von Weiterbildungsmaßnahmen für die Lernenden möglich sein muss, mit anderen Lernenden über Standortgrenzen hinweg in Kontakt zu treten und selbst an der kontinuierlichen Verbesserung der Lerninhalte beizutragen“, so Frank Milius, IMC-Vorstandsmitglied. Die reine Bereitstellung von Social Media reicht jedoch nicht aus, um Lernen wirklich sozial zu gestalten. Es geht vielmehr darum, den Lernenden ganzheitlich in den Mittelpunkt der Trainingsmaßnahme zu stellen. Dazu gehört auch, dass die Inhalte rollen- und bedarfsorientiert zur Verfügung gestellt werden – und zwar kontextsensitiv, während der Nutzer

die zu schulende Tätigkeit verrichtet. Der Business-Process-Guidance-Ansatz von IMC unterstützt Social Learning und die kontextsensitive Bereitstellung von Software-Trainingsmaßnahmen. Business Process Guidance bedeutet, Mitarbeiter anhand unternehmensindividueller Geschäftsprozesse durch die benötigten Softwaresysteme zu führen. Mit Arbeitshilfen in Form von kurzen Texten, Videos, Screenshots, Dokumenten oder Sprungmarken zu vor- und nachgelagerten Applikationen stellen Unternehmen sicher, dass Geschäftsprozesse effizient ausgeführt und Softwaresysteme korrekt bedient werden. Um Trainingsverantwortlichen einen Einblick in die Umsetzung von Social Business Process Guidance zu geben, beschäftigt sich das White Paper von IMC mit den Fragen: Was bedeutet Social Learning? Wie sieht Social Learning im Rahmen eines Softwareprojekts aus? Wie können Change Managementprozesse im Rahmen eines Softwareprojekts über Social Media gesteuert werden?



Hier ist das kostenlose White Paper von IMC erhältlich.

www.im-c.de



Knorr-Bremse setzt bei SAP E-Recruiting auf klassische Bewerbungsmappe



Recruiting-Prozesse optimieren

Um die besten Mitarbeiter zu gewinnen, ist ein gezieltes Recruiting und Bewerbermanagement nötig. Ob via E-Mail oder Onlineportal – viele Unternehmen bevorzugen mittlerweile elektronische Bewerbungen, da auf diese Weise Bearbeitungszeiten und -kosten gegenüber klassischen Papierbewerbungen eingespart werden können.

Von Eva Günzler, freie IT-Journalistin

Obwohl effizient und praktisch in der Handhabung, geht auch die elektronische Bewerbung mit bestimmten Nachteilen einher, wenn etwa jedes einzelne Bewerberdokument – vom Anschreiben, Lebenslauf und Bewerbungsfoto bis hin zu Schul- und Arbeitszeugnissen – jeweils separat zum Öffnen angeklickt werden muss. Weniger Klicks sind mehr, mag da so mancher Personaler schon gedacht haben. Der Knorr-Bremse-Konzern, Hersteller von Bremstechnologie

für Schienen- und Nutzfahrzeuge, setzt deshalb für ein optimiertes Recruiting auf ein den SAP-Standard erweiterndes Add-on, welches alle hochgeladenen Dateianlagen eines Bewerbers automatisch zu einem zentralen Dokument zusammenfasst – einschließlich Deckblatt und Inhaltsverzeichnis.

Derzeit fasst Knorr-Bremse knapp 19.000 Mitarbeiter rund um den Globus. Damit der Konzern die besten Mitarbeiter auf eine komfortable Art und Weise bekommt, setzt er seit Kurzem den PDF Converter für SAP ERP Human Capital Management (HCM) des IT- und Dienstleistungsanbieters projekto708 ein. Der PDF Converter ist eine Zusatzsoftware, mit der Unternehmen das SAP HCM erweitern und so auf die individuellen Bedürfnisse zuschneiden können. Die elektronische Bewerberakte für SAP E-Recruiting wurde möglich, indem das Tool webPDF von SoftVision integriert wurde. „Die SoftVision-webPDF-Lösung verschmilzt mit dem projekto708 PDF

Converter“, so Maciej Galas, Geschäftsführer von projekto708.

Übersichtlich und strukturiert

Seit Januar 2013 nutzt Knorr-Bremse nach einer Testphase nun operativ den projekto708 PDF Converter. „Ob vom Recruiting, den Fachabteilungen oder dem Management – das Feedback ist durchweg sehr positiv“, sagt Franz Eisenmann, Business Process & Application Consultant Human Resources bei Knorr-Bremse IT Services. „Zuvor mussten wir alle Unterlagen eines Bewerbers umständlich einzeln an- und durchklicken. Mit dem Add-on ist es nun möglich, elektronische Bewerbungen im Look-and-Feel einer klassischen Bewerbungsmappe zu präsentieren. Auch die Handhabung orientiert sich an der herkömmlichen Bewerberakte. Anstatt einzelne Dateianhänge zu öffnen, können wir nun via Dashboard durch ein einziges Dokument scrollen – vergleichbar dem Durchblättern einer



Eva Günzler ist 1979 in Meppen geboren, hat Kommunikationswissenschaften an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule in Aachen studiert und arbeitet als freie IT-Journalistin.

klassischen Bewerbungsmappe.“ Dazu werden im Hintergrund alle hochgeladenen Anlagen eines Bewerbers in ein zentrales PDF-Dokument zusammengefasst, mit Deckblatt und Inhaltsverzeichnis versehen und dem Anwender zur Verfügung gestellt. „Das bedeutet für unsere Recruiter und Manager eine erhebliche Erleichterung beim Handling der Unterlagen. Die Lösung ist ungeheuer userfreundlich“, freut sich Franz Eisenmann.

Ergonomische Handhabung

Ermöglicht wird die Zusammenfassung aller Dateianhänge zu einem zentralen Dokument durch das zugrundeliegende SoftVision-Produkt: Die serverbasierte Lösung webPDF bietet Funktionen zur zentralen PDF-Erzeugung und -Verarbeitung sowie zum PDF-Export und -Druck. Das Tool ermöglicht die Konvertierung von rund 100 Dateiformaten – darunter sämtliche Office- und Bildformate –, zudem können Dokumente aufgeteilt oder verbunden,

einzelne Seiten rotiert oder gelöscht werden. Sensible Daten können digital signiert und zertifiziert werden. Da auch PDF/A-Files erstellt werden können, ist auch die Langzeitarchivierung – etwa im Rahmen einer digitalen Personalakte – möglich, weil die Dokumente dem ISO-Standard 19005-1 entsprechen. Sobald eine Änderung erfolgt oder Anlagen hinzugefügt werden, gewährleistet die automatische Aktualisierung der PDF-Zusammenfassung, dass die aktuellen Daten zur Verfügung stehen. Ein schöner Benefit sei dabei der Zugriff auf die Kandidatenmappe via Tablet, zum Beispiel im Rahmen eines Interviewtermins. Auch die nahtlose Integration der Mappe in das SAP-Recruiting-System sei top, sagt Maciej Galas.

„Neben dem komfortablen Handling war für uns ausschlaggebend, dass sich das Tool gut in unsere bestehende IT-Infrastruktur einfügen ließ“, erinnert sich Franz Eisenmann. „Die geschaffene Lösung ist flexibel und wurde passgenau auf die individuellen Bedürfnisse

von Knorr-Bremse abgestimmt“, ergänzt Maciej Galas. „Möglich wäre außerdem eine Erweiterung des PDF Converters auf elektronische Personalakten, sodass sämtliche mitarbeiterbezogenen Informationen wie Dateien, Verträge, Bilder und Anhänge zentral in einem Dokument gebündelt werden.“ Die Zusammenarbeit mit projekto708 beschreibt der Bremsenspezialist als erfreulich und unkompliziert. Bei Fragen sei der Support rund um die Uhr erreichbar und das sei einer der Gründe, warum das Unternehmen die Zusammenarbeit weiter ausbauen will. „Wir werden in diesem Jahr peu à peu beginnen, den projekto708 PDF Converter im Zuge unseres E-Recruiting-Rollouts an weiteren Standorten einzuführen“, berichtet Franz Eisenmann. Der Konzern weiß um die Bedeutung von optimierten und harmonisierten Prozessen für den Unternehmenserfolg.

www.softvision.de
www.projekto708.de
www.knorr-bremse.de

Stärken, Spezialisierungen, Verhandlungen – was zahlt sich aus?



Gehälter unter der Lupe

SAP-Berater gehören nach wie vor zu den Top-Verdienern. Schon Berufsanfänger ohne Projekterfahrung können Jahresgehälter zwischen 40.000 und 50.000 Euro erzielen. Innerhalb kurzer Zeit steigen diese Gehälter weiter. Doch wovon hängt die Gehaltsentwicklung ab und wie ist ein Gehalt im Detail strukturiert?

Vor allem fundiertes Spezialwissen und Projekterfahrung würden sich bezahlt machen, ist Thomas Biber überzeugt. Als Geschäftsführer betreibt er das auf das SAP-Umfeld spezialisierte Personalberatungsbüro Biber & Associates. Nach über fünf Jahren Projekterfahrung liegt das zu erwartende SAP-Berater-Gehalt zwischen 70.000 und 90.000 Euro. Senior-SAP-Berater könnten sogar ein Gehalt

im sechststelligen Bereich verdienen. Das gelte zwar auch für Berater mit Führungsverantwortung, dennoch würden sich Wissen und Erfahrung stärker auszahlen: „Die Top-Fachleute verdienen oft mehr als Führungskräfte.“ Doch nicht jede SAP-Laufbahn entwickelt sich so lukrativ. Es kommt stark auf die Branche und das Expertenwissen an. Und grundsätzlich auf die Frage, ob der SAP-Berater inhouse in einem Unternehmen oder als

externer SAP-Berater bei einem SAP-Beratungsunternehmen angestellt ist.

Spezialisierungen werden honoriert

Expertentum durch Erfahrung ist der eine Faktor, Expertentum im Sinne von Spezialwissen der andere. Als Beispiele für vom Markt stark nachgefragtes Spezialwissen nennt Thomas Biber



SAP BO (Business Objects), SAP HCM PY (Human Capital Management Payroll) oder SAP PP-PI (Produktionsplanung Prozessindustrie). Mit Kenntnissen in diesen Bereichen ausgestattete Berater treffen auf einen Stellenmarkt mit vielen Möglichkeiten. Diese Spezialisierungen werden stark nachgefragt und mit Gehältern am oberen Ende der genannten Gehaltsspannen honoriert. Rein koordinierende und inhouse tätige SAP-Professionals bewegen sich dagegen auf einem engeren Stellenmarkt mit entsprechend geringeren Lohnsteigerungen. Auch ABAP-Entwickler und SAP-Basisadministratoren verdienen laut Biber im Inhouse-Bereich weniger als SAP-Modulexperten. Die attraktivsten Gehaltspakete bieten eindeutig SAP-Beratungsunternehmen. Im Vergleich zum Inhouse-SAP-Berater bei einem SAP-Endanwender macht sich hier vor allem die für den externen Berater im Regelfall obligatorische hohe Reisetätigkeit bemerkbar. Diese ist den Arbeitgebern einiges wert. „Bei erfahrenen Senior-Beratern kann das SAP-Berater-Gehalt in einem erfolgreichen Beratungsunternehmen höher sein als beispielsweise das Gehalt eines IT-Leiters im gehobenen Mittelstand“, so Biber. Das mache auch den von manchem gewünschten Absprung vom Berater-Dasein so schwer: Der Schritt aus der externen Beratung in eine Inhouse-Position ist oft mit einem Gehaltsverzicht verbunden. Auch die Branche prägt die Gehaltsentwicklung stark. Hohe Margen im Kerngeschäft der Unternehmen schlagen sich im SAP-Berater-Gehalt deutlich nieder. Chemie und Pharma gehören zu den Branchen, in denen SAP-Berater am besten verdienen. Aber auch die Automobil-, Finanz- und Luxusgüterbranche gehört zu den am besten zahlenden Branchen. Ein externer SAP-Berater mit einer gefragten Spezialisierung in einer Branche mit hohen Margen hat nach fünf bis zehn Jahren eine sehr gute Chance auf ein sechsstelliges SAP-Berater-Gehalt. Mittlere und große Unternehmen bezahlen zudem oft besser als kleine.

Unterschied nach Region und Branche

Wie bei allen anderen Berufen auch gibt es starke regionale Unterschiede in der Bezahlung. In den ostdeutschen Bundesländern einschließlich Berlin, ebenso wie in den weniger dicht besiedelten Regionen Deutschlands – zum Beispiel Niedersachsen – liegt das zu erzielende Einkommen als SAP-Professional deutlich unter dem in den südwestdeutschen Ballungszentren. Hier stehen die Ballungsräume rund um Frankfurt am Main, München, Stuttgart und Köln/Düsseldorf an erster Stelle. „Ein HCM-PY-Berater mit circa sechs bis acht Jahren Projekterfahrung kann im Raum Frankfurt am Main bei

einem renommierten Industrieunternehmen als Senior-Fachkraft, also ohne Führungsverantwortung, bis zu 100.000 Euro verdienen. Bei einem Unternehmen im Gesundheitswesen in Ostdeutschland liegt ein SAP-Berater mit demselben Background bei rund 50.000 Jahresverdienst, erläutert Thomas Biber. Die Region und die Branche, in der ein SAP-Experte tätig ist, können also zu Differenzen von bis zu 50 Prozent führen. Zu beachten ist aber auch, dass die meisten SAP-Berater-Gehälter variable Gehaltsbestandteile enthalten. „Je höher das Gehalt, desto höher ist oft der Anteil der erfolgsbasierten Zulagen. Bei einem Gehalt von 100.000 Euro sind oft nur 70.000 Euro fix.“ Prämien in großem Umfang sind üblich, wenn SAP das Kerngeschäft darstellt, also vor allem in Beratungsunternehmen. Im Consulting gibt es manchmal Prämien in einer Höhe von bis zu 50 Prozent des Basisgehaltes; 20 bis 30 Prozent erfolgsbasierter Zulagen sind weitverbreitet. Dabei gilt im Allgemeinen: Je höher das Gehalt, desto mehr wird über die variablen Zulagen verdient. Prämien für den Inhouse-SAP-Berater liegen dagegen deutlich niedriger. Bei SAP-Anwenderunternehmen spielt SAP eben nur eine das Kerngeschäft unterstützende Rolle, und der Inhouse-Berater arbeitet nicht im Kerngeschäftsfeld seines Arbeitgebers. In so einer Konstellation liegt der Anteil der Prämien meist nur bei etwa zehn Prozent. In vielen solcher Fälle besteht das Gehalt auch nur aus einem Fixanteil ohne variable Zulagen.

Locken mit Firmenwagen

Auch die geldwerten Vorteile für den externen SAP-Berater sind nicht zu unterschätzen. Der Firmenwagen ist im Consulting oft von Anfang an Bestandteil des Gehaltspakets und begründet sich mit der intensiven Reisetätigkeit als externer Consultant. Gerade junge SAP-Professionals sind meist nicht nur beruflich, sondern auch privat sehr mobil. Da – je nach konkreter Firmenwagenregelung – Kosten für die private Nutzung des Wagens inklusive Wochenendfahrten und sogar Urlaube oft abgedeckt sind, ist auch dies ein erheblicher finanzieller Vorteil für einen Berater. „Wer nachrechnet, kommt bei einer intensiven privaten Nutzung mit Benzin, Unterhalt und Wertverlust leicht auf einige Zehntausend Euro pro Jahr“, so Biber. Außerdem würden manche Beratungshäuser mit attraktiven und ungewöhnlichen Firmenwagen aus der Masse herausstechen. Für Inhouse Consultants gebe es dagegen nur selten Firmenwagen, da von ihnen praktisch keine Reisetätigkeit erwartet wird. Lässt sich das Gehalt aber auch durch geschickte Gehaltsverhandlungen erhöhen? Thomas Biber sieht Möglichkeiten: „Personalentscheider haben – entgegen weitverbreiteten Vorstellungen – kein Interesse, Bewerber

beim Gehalt möglichst weit herunterzuhandeln. Routinierte Personaler gehen davon aus, dass die Bewerber dann die Stelle entweder nicht antreten oder von Anfang an frustriert ins neue Unternehmen kommen.“ Die in einer Bewerbung genannte Gehaltsvorstellung wird also aufseiten der Unternehmen sehr ernst genommen. Biber rät Bewerbern aber zu Augenmaß: Es sei ein gravierender Fehler, mit einer möglichst hohen Summe in die Verhandlungen einzusteigen, um sich dann mit dem Gesprächspartner irgendwie in der Mitte zu einigen. Die Konsequenz einer unrealistisch hohen Gehaltsvorstellung ist praktisch immer, dass Arbeitgeber die Bewerber nicht einladen und diese dann auch keine Chance erhalten, ihre Stärken zu präsentieren und mit den Arbeitgebern erfolgreich zu verhandeln.

Gehaltsverhandlung: Trümpfe ausspielen

Vielmehr sollten Bewerber mit realistischen Gehaltsvorstellungen in die Gespräche gehen und dann herausfinden, welches Know-how, welche Soft Skills und Fähigkeiten der Arbeitgeber als besonders wichtig in der zu besetzenden Position erachtet. Dazu gehören auch Sprach- oder Branchenkenntnisse. Der Bewerber sollte durchaus selbstkritisch prüfen, in welchem Umfang er diese Punkte erfüllt. Die Punkte, bei denen er glänzt, kann der SAP-Berater in den Gehaltsverhandlungen noch einmal einzeln ansprechen und darstellen, warum ihn diese Punkte zum geeigneten Bewerber für diese Position machen. „Spielen Sie hier Ihre Trümpfe Punkt für Punkt aus“, rät Thomas Biber. Denn Bewerber, die in einem realistischen Gehaltsband in die Verhandlungen einsteigen, die erforderlichen Qualifikationen wirklich nachweisen können und dann geschickt auf ihre Stärken hinweisen, haben durchaus die Möglichkeit, ein Angebot zu erhalten, das die ursprüngliche Planung des Unternehmens übersteigt.

www.biber-associates.de



Thomas Biber ist Geschäftsführer der auf das SAP-Umfeld spezialisierten Personalberatung Biber & Associates. Als Spezialist für Personalbesetzungen

von Fach- und Führungskräften verfügt er über ein Netzwerk von SAP-Bestandskunden, -Beratungshäusern und -Professionals in der DACH-Region. Bis 2006 arbeitete er als Projektleiter und Führungskraft bei SAP Deutschland und Siemens, zuvor war er als Berater bei MicroStrategy in Washington und London tätig.

Atoss und SAP: eine Kombination für die bedarfs-, service- und kostenoptimierte Personaleinsatzplanung

Workforce Management ohne Grenzen

Im internationalen Wettbewerb gewinnt derjenige, der seine Geschäftsprozesse schnell und flexibel an aktuelle Markterfordernisse anpasst. Dabei spielt die bedarfsoptimierte Planung und Steuerung der Mitarbeiter eine wichtige Rolle. Auch SAP-Anwender können ihre Zeitwirtschaft um die Funktionalität der Atoss-Personaleinsatzplanung erweitern.

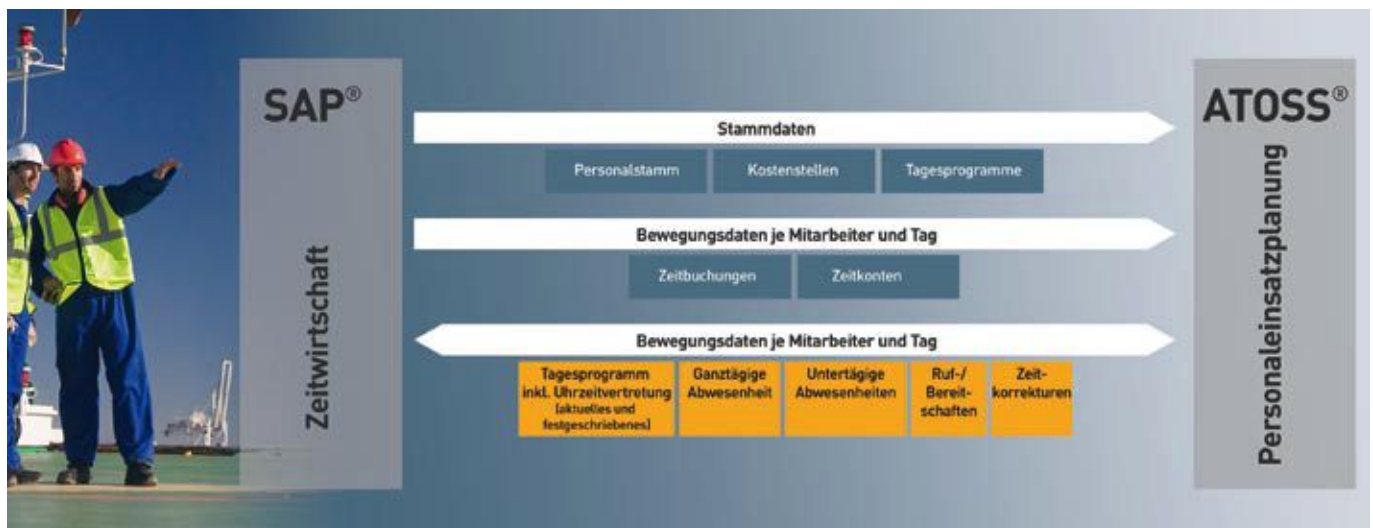
Die ökonomische Entwicklung zeigt, welch enormen Grad an Komplexität und Vernetzung die globale Wirtschaft erreicht hat. Positive und negative konjunkturelle Ausschläge werden immer häufiger und heftiger. Gleichzeitig lassen sie sich schlechter prognostizieren. Für das Management heißt das, auf die jeweilige Marktsituation in angemessener Weise prozess- und kostenoptimiert zu reagieren. Zwingende Voraussetzungen sind agile Prozesse – das gilt besonders für die Personalprozesse – und ein flexibler Handlungsspielraum bei der Arbeitszeit. Die Einflussfaktoren einer optimierten Personaleinsatzplanung nehmen jedoch rasant zu. Es reicht nicht aus, Arbeitszeit und -platz zu bestimmen. Immer wichtiger werden branchenspezifische Bedarfstreiber wie Umsatz und Kundenfrequenz im Handel oder Auftragsvolumen in der Industrie. Außerdem müssen Gesetze, Tarife und

Betriebsvereinbarungen sowie individuelle Kriterien wie Leistungsprofile, Pausenzeiten oder Qualifikationen berücksichtigt werden. Gleichzeitig drängt die Generation Y auf den Markt und fordert Work-Life-Balance ein. An die Stelle starrer Rahmenbedingungen treten flexible Arbeitswelten und fließende Prozesse, die durch persönliche Lebensphasen und unternehmerische Notwendigkeit geprägt sind. Unternehmen werden künftig mit einer viel größeren Palette an Arbeitszeitformen arbeiten müssen. Das steigert die Komplexität der Personaleinsatzplanung enorm und ist ohne eine leistungsstarke IT-Unterstützung nicht machbar.

Personalbedarf und Personaleinsatz synchronisieren

Insbesondere bei volatiler Auftragslage und häufigen Bedarfsschwankungen klaffen aktueller Personalbedarf und

tatsächlicher Personaleinsatz oft weit auseinander. Die Folgen sind teure Überstunden und Leerlaufzeiten, geringe Produktivität, schlechter Service, Umsatzverluste und unzufriedene Mitarbeiter. Mit professionellen Lösungen für Workforce Management lassen sich Personalbedarf und Personaleinsatz optimal synchronisieren. Sind die Mitarbeiter genau dann im Einsatz, wenn sie gebraucht werden, sinken teure Leerlaufzeiten und Überstunden. Gleichzeitig werden die Servicequalität und die Wertschöpfung erhöht. 80 Prozent weniger unproduktive Arbeitszeit, 75 Prozent weniger Überstunden innerhalb eines Jahres oder 50 Prozent schnellere Auslieferungszeiten: Diese Ergebnisse zeigen das Potenzial, das im bedarfsoptimierten Personaleinsatz steckt. Unternehmen schaffen sich so die nötige Transparenz und Agilität für eine zukunftsfähige Arbeitszeitgestaltung und die Basis für langfristige Wettbewerbsfähigkeit.



Der Atoss Connector sorgt für einen reibungslosen Datenaustausch zwischen den Systemen.



Planung auf den Punkt gebracht

Die Atoss-Personaleinsatzplanung erstellt basierend auf den ermittelten Personalbedarfen einen Planvorschlag, der den definierten Kriterien, zum Beispiel Qualifikationen, Gesetze oder Betriebsvereinbarungen, optimal entspricht. Im Sinne einer ausgewogenen Work-Life-Balance werden auch die Anforderungen und Wünsche der Mitarbeiter erfasst und einbezogen. Der Aufwand wird messbar reduziert, die Planqualität gesteigert. Alle relevanten Informationen werden zentral angezeigt. Der Planer hat jederzeit den Überblick über prognostizierte Zeit- und Urlaubskonten sowie die aus der Planung resultierenden Personalkosten und Zuschläge. Die automatische Überprüfung der eingestellten Regeln zeigt Verletzungen, beispielsweise fehlende Qualifikationen, sofort auf und garantiert höchste Planungssicherheit. Nach Abschluss der Planung bietet die integrierte elektronische Tauschbörse die Möglichkeit, Schichten zu tauschen – unter Berücksichtigung der eingestellten Regeln und mit einem optionalen Genehmigungsprozess. Das fördert die Eigenverantwortung, was sich positiv auf die Motivation und die Leistung der Mitarbeiter auswirkt.

Zukunftsfähige Arbeitszeitgestaltung

Das norddeutsche Drogeriemarktunternehmen Iwan Budnikowsky mit 1950 Mitarbeitern hat beispielsweise die Vorteile einer flexiblen, mitarbeiterorientierten Arbeitszeitgestaltung erkannt und die Konsequenzen gezogen: Mit einer Software für Workforce Management wird der Bedarf an Mitarbeitern in den rund 165 Filialen minutengenau ermittelt. Das System erstellt auf Basis dieses Bedarfs einen quantitativen und qualitativen Einsatzplan – ohne

Personenzuordnung. Entsprechend diesen Anforderungen tragen sich die Mitarbeiter eigenverantwortlich in den Plan ein. Die Kontrolle und Freigabe der Disposition erfolgt durch die Vorgesetzten. Nicht umsonst wird das Familienunternehmen Jahr für Jahr unter die zehn besten Arbeitgeber der Hansestadt gewählt. Auch andere dienstleistungsorientierte Unternehmen wie Lufthansa, Deutsche Bahn oder die vom Fachkräftemangel stark gebeutelte Gesundheitsbranche erkennen, wie wichtig die Einbindung der Mitarbeiter ist. Sie arbeiten mit Hochdruck daran, innovative Arbeitswelten zu schaffen und ihren Belegschaften ein hohes Maß an Selbstbestimmung einzuräumen. „Wir möchten unseren Mitarbeitern künftig mehr Autonomie bei der Arbeitszeitgestaltung geben und ihnen ein selbstbestimmteres Arbeiten ermöglichen. So entsteht mehr Eigenverantwortung und letztlich mehr Motivation und Mitarbeiterbindung“, erklärt Eva-Maria Danner, Projektleiterin ePlan am Lufthansa-Hub München. So wurde aktuell bei der Lufthansa Passage ergänzend zur Personaleinsatzplanung der Wunschdienstplan mit Tauschbörse eingeführt.

Personaleinsatz just in time

Auch SAP-Anwender können ihren Personaleinsatz mit Atoss-Lösungen bedarfs-, service- und kostenoptimiert gestalten, ohne dass Systemgrenzen spürbar werden. Eine Schnittstelle realisiert die Integration von SAP-Zeitwirtschaft und Atoss-Personaleinsatzplanung. Der Atoss Connector wurde gemeinsam mit KWP Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung entwickelt. Er ermöglicht den reibungslosen Datenaustausch zwischen den Systemen und damit eine Abbildung der Personalprozesse ohne Medienbrüche. Doppelpflege, Fehler und Inkonsistenzen werden vermieden. Die Synchronisation erfolgt

initial, also manuell oder zeitgesteuert, und automatisch bei Änderungen. Personenbezogene Informationen wie Qualifikationen oder zeitwirtschaftliche Daten wie An- und Abwesenheiten, Rufbereitschaften oder Zeitkonten stehen beiden Systemen jederzeit zur Verfügung. Das Mapping der Felder der einzelnen Objekte wird im SAP Customizing definiert und ist flexibel an die unternehmensspezifischen Anforderungen anpassbar. Der automatische Austausch von gemeinsamen Stamm- und Bewegungsdaten ermöglicht die proaktive Planung und Steuerung des Personaleinsatzes entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Welten verbinden

Durch den Atoss Connector profitieren Unternehmen von den Vorteilen eines professionellen Workforce Managements. Getätigte Investitionen werden geschützt; die Vorteile der Integration in das SAP-Gesamtsystem bleiben erhalten. Wie bei Witron Logistik & Informatik: Das Unternehmen plant, realisiert und betreibt hochdynamische Logistik- und Kommissionierungssysteme für Handel und Industrie. Aktuell beschäftigt Witron weltweit 1650 Mitarbeiter. Um für die Anlagen 365 Tage im Jahr höchste Verfügbarkeit zu gewährleisten, sind qualifizierte Fachleute erforderlich. Und das sind die mehr als 520 Mitarbeiter in den Onsite-Teams, die bei Kunden in Deutschland, Österreich, Belgien, England, Finnland, den USA und Kanada arbeiten. Die Einsatzplanung erfolgt mit Atoss Workforce Management rund um die Uhr und unter Berücksichtigung der länderspezifischen Regularien. Den reibungslosen Datenaustausch mit der vorhandenen SAP-HCM-Lösung stellt der Atoss Connector sicher.

www.atoss.com



Der Atoss Connector sorgt für einen reibungslosen Datenaustausch zwischen den Systemen.

Serie Teil 4: Wenn Führungskräfte mehr Zeit für Führungsaufgaben haben



Bleib fokussiert!

© Boguslaw Mazur, Shutterstock.com

Führungskräften fehlt häufig die Zeit, um ihre Aufgaben zu erledigen. Schon deren Auswahl stellt ein Problem dar, das durch mangelhafte Prozessorganisation verstärkt wird. Sauber definierte und dokumentierte Prozesse vermeiden die Delegation nach oben und geben der Führungskraft mehr Zeit zur Führung.

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

Wenn die Unternehmensstrategie nicht klar formuliert und den Mitarbeitern unbekannt ist sowie Prozesse nur unzureichend definiert, dokumentiert und geschult sind, dann tendieren Mitarbeiter zur Delegation nach oben. Wenn der Mitarbeiter insbesondere in komplexen Prozessen mit wechselnden Aufgaben nicht mehr weiterweiß, wird er sich zur Klärung an seinen Vorgesetzten wenden. Dies erfordert viel Zeit von der Führungskraft, muss sie sich doch immer wieder in die Situation hineinendenken. Hinsichtlich der Führungskraft kommt ein weiterer Umstand erschwerend hinzu: Es besteht nach wie vor die Tendenz, den besten Sachbearbeiter zur Führungskraft zu machen, auch wenn er nicht unbedingt dazu geeignet ist. Hohe Sachkompetenz und Führungsschwäche führen dann dazu, dass die beschriebene Delegation nach oben dankbar angenommen wird und die nicht immer angenehmen Führungsaufgaben zugunsten operativer Tätigkeit vernachlässigt werden.

In einem mittelständischen, stark wachsenden Logistikunternehmen werden Angebote bezüglich Übersee Logistik und Getränke von Führungskräften bearbeitet, in einem Fall sogar durch den Geschäftsführer. Da die Angebote nach Form, Medium und Inhalt unterschiedlich erstellt werden und ihre Anzahl in die Tausende geht, sind diese Führungskräfte hochgradig mit operativen Aufgaben belastet, was im Falle des Geschäftsführers durchaus zu Qualitätsmängeln in Form falscher Preise führt. Zur Lösung dieses Problems werden der Angebotsprozess neu definiert und die entsprechenden Hilfsmittel zur Verfügung gestellt:

- abteilungsspezifische Angebotsvorlage, textlich möglichst ähnlich und in den notwendigen Sprachen
- einheitliche, abteilungsbezogene Tagespreisanfrage über Unternehmenssoftware S-Log
- bei mündlichen oder handschriftlichen Angeboten Nachsendung eines formalen Angebots aus S-Log
- gestaffelte Offerte mit langfristiger Gültigkeit
- Erfassung des Auftragserhalts, eventuell mit Kommentar
- Einführung einer Auftragsnummer, Schulungen der Mitarbeiter und begleitende Messungen

Die Führungskräfte schreiben nur noch in Ausnahmefällen Angebote. Bei Vorliegen eines klar definierten Prozesses kann auch das SAP-System unterstützen. Für den oben geschilderten Angebotsprozess gibt es sowohl im SAP-Standard als auch mithilfe von Third Party Tools Möglichkeiten, Expertenwissen im System vorzuhalten und damit allgemein zugänglich zu machen. So wurde beispielsweise für einen Hersteller von Kunststoff-Spritzmaschinen ein hochkomplexer Angebotsprozess systemübergreifend mit ABAP Objects entwickelt. Unter einer anwenderfreundlichen webDynpro-Benutzeroberfläche wurden eigene Funktionen unter anderem zur Konfiguration, Preiskalkulation und Angebotsversionierung entwickelt, wobei sowohl SAP-Stammdaten als auch die Opportunities eines Third Party CRM Tools integriert wurden. Nach Auftragserteilung geht der Prozess nahtlos im SAP-Standard weiter. Durch solche optimierten IT-Tools erreicht man eine höhere Akzeptanz bei

den Mitarbeitern des Vertriebsaußendienstes, eine geringere Fehlerquote bei der Angebotsbearbeitung und somit weniger Eskalationsbedarf. Auch der Einsatz von SAP Workflows kann Führungskräfte entlasten, wenn man beispielsweise bei Bestell- oder Angebotsfreigaben mit Wertgrenzen arbeitet. Auf diese Weise muss sich der Vorgesetzte nur mit wichtigen, wertschweren Vorgängen befassen.

Selbstverständlich ist auch eine umfassende SAP-Schulung der Mitarbeiter ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Dabei sollten sich die Schulungen nicht nur auf die richtige Bedienung des Systems beschränken, sondern auch über den Tellerrand blicken. Wenn der Mitarbeiter seinen Beitrag zum Gesamtprozess sowie die vor- und nachgelagerten Schritte kennt, wird er mehr Verantwortung für die korrekte Prozessbearbeitung übernehmen. Infolge dieser Maßnahmen können die Mitarbeiter der jeweiligen Bereiche ihre Aufgaben selbstständig und zuverlässig erledigen, sie sind geschult und motiviert, den neuen Prozess auch anzuwenden. Die Führungskräfte hingegen sind deutlich von operativer Arbeit entlastet und können sich ihren Führungsaufgaben widmen.

www.timconcept.de

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

PIKON
International
Consulting Group

Gefahrenabwehr

Mainframes in ihren hermetisch abriegelten Rechenzentren waren gut geschützt und so auch das R/2. Selbst R/3 gilt noch als kaum zu knackende Black Box. Mit mySAP.com begann in Walldorf das Internet-Zeitalter und damit die Öffnung. Teile des NetWeaver sind nur dazu da, um mit der Außenwelt Kontakt zu halten. Jetzt ist Gefahrenabwehr das Gebot der Stunde. Mit Frank Schwittay, Vice President DACH, und Arno van Züren, Director Business Development Service Provider DACH bei Trend Micro, sprach Peter M. Färbinger, Chefredakteur E-3 Magazin, über die Risiken beim SAP-Betrieb.



© amaze646, Shutterstock.com

Gleich zu Beginn unseres Gesprächs stellt Frank Schwittay klar, dass es 100 Prozent Sicherheit nicht geben kann. „Wenn ein Security-Anbieter das heutzutage noch verspricht, handelt er grob fahrlässig. Wenn unternehmenskritische Daten betroffen sind – und das sind sie in der Regel im Zusammenhang mit SAP –, dann kommt neben den Schutzmechanismen auch die Verschlüsselung ins Spiel – was noch wichtiger ist“, umreißt Schwittay das Themenfeld.

Einen Standard kann es nur im Bereich des Basisschutzes geben, meint Frank Schwittay. Die SAP-Verantwortlichen, die CCoE-Leiter, im Unternehmen müssen daher in jedem Fall über das Grundlegende hinaus ihre spezifischen Anforderungen genau definieren. „Wenn wir beispielsweise mit Anbietern auf dem Finanzmarkt sprechen, dann haben wir es bei zwei verschiedenen Unternehmen auch mit zwei komplett unterschiedlichen Anforderungen zu tun“, weiß Frank Schwittay aus seiner beruflichen Praxis und er erklärt: „Wurde die Sicherheit in der Vergangenheit unter technischen Aspekten diskutiert, gehören heute Technik und Recht zusammen. Compliance hat den Vorteil, das Problem über die IT hinaus dem gesamten Vorstand verständlich zu machen.“ Leitfäden zu den rechtlichen Anforderungen, wie sie beispielsweise von BSI oder Bitkom herausgegeben werden, sind da eine empfehlenswerte Lektüre. Seit einigen Jahren neu für SAP-Bestandskunden sind die Themen Mobile und Cloud Computing. SAP hat hierzu eigene Produkte entwickelt, aber auch Unternehmen übernommen: Sybase für mobile Anwendungen, SuccessFactors und Ariba für Cloud-Anwendungen. Überraschenderweise wurden in allen Fällen Sicherheit und Gefahrenabwehr kaum diskutiert, auch wenn immer wieder auf die Bedeutung hingewiesen wurde. Mobile und Cloud Computing sind relativ neu im traditionellen SAP-Umfeld, werden aber von der Community stark nachgefragt. „Deswegen müssen sich SAP-Bestandskunden jetzt damit auseinandersetzen und Strategien entwickeln, ob und wann sie in die Cloud gehen“, mahnt Arno van Züren, Director Business Development Service Provider bei Trend Micro. Noch herrscht hier – vielleicht auch unterstützt durch die hohe Medienpräsenz – viel Unsicherheit. Da ist Aufklärung notwendig, worauf man bei der Entwicklung einer Mobile-Strategie achten sollte: „Darunter fallen neben dem Malware-Schutz auch solche Aspekte wie der Einsatz von Unternehmensrichtlinien oder Zugriffsrechte der Apps. Auch ist es beispielsweise möglich, Smartphones

und Tablet-PCs aus der Ferne zu sperren und die Daten zu löschen. Für den Fall, dass sie gestohlen werden oder verloren gehen, lassen sie sich per Fernzugriff sperren“, erklärt van Züren die Möglichkeiten.

„Gerade im Cloud-Umfeld gilt es, die pauschalen Vorbehalte durch informierte Argumente zu ersetzen und aufzuzeigen, dass die neuen Betriebsmodelle sicher sein und zusätzlich Geld sparen können“, betont van Züren im E-3 Interview. „In vielen Gesprächen haben wir inzwischen die Erfahrung gemacht, dass Sicherheit vom Bremser zum Verkaufsargument geworden ist. Es gilt, das Bewusstsein zu schaffen, die Risiken zu beleuchten, und dann eine geeignete Strategie abzuleiten, wie man die Probleme adressieren und lösen kann.“ Beim Zusammenspiel von SAP und Cloud gibt es ein vielfältiges Angebot: Unternehmen können entweder SAP-Cloud-Lösungen wie SuccessFactors von SAP direkt nutzen oder der Bestandskunde wendet sich an einen Cloud-Anbieter, der die SAP-Systeme für sie betreibt, oder sie bauen eine private Cloud auf. SAP unterstützt ja auch die Integration von Cloud- mit On-Premise-Systemen.

Warum die Beschäftigung mit der Gefahrenabwehr immer wichtiger wird, zeigt Frank Schwittay: „Ohne Virtualisierung keine Cloud und ohne Sicherheit keine Virtualisierung. Nur so führt der Weg in die Welt der dynamischen Rechenzentren und in die Cloud, und nur so kann

die Basis für den nächsten großen IT-Trend gelegt werden: die Analyse großer Datenbestände, Stichwort Big Data.“ Das bedarf einer Architektur, die IT-Sicherheit als Teil der Infrastruktur begreift und die virtualisierte beziehungsweise Cloud-basierte Umgebungen absichert, ohne dass dabei Performance-Verluste zu befürchten wären. „Die größten Bedenken gegenüber Cloud Computing gibt es im Hinblick auf IT-Sicherheit. Dabei ist die IT-Sicherheit in der Cloud oft höher als im eigenen Rechenzentrum – denn hier liegt eine höhere Standardisierung vor“, meint Schwittay und Arno van Züren ergänzt: „Die Bedenken sind berechtigt, aber daraus eine prinzipielle Ablehnung der Cloud abzuleiten, ist unbegründet. Freilich sollten Unternehmen sicherstellen, dass ihr Dienstleister eine ganzheitliche Sicherung anbietet, die neben Firewall und Malware-Schutz auch Intrusion-Detection- und Intrusion-Prevention-Systeme, Web-App-Protection, Application-Control und Integrity-Monitoring umfasst.“ Und natürlich sollten SAP-Bestandskunden auch die rechtlichen Aspekte nicht aus den Augen verlieren und den Anbieter daraufhin überprüfen, ob er alle erforderlichen Zertifizierungen und Prozesse wie für den BSI-Grundschutz, ISO 27001 oder Common Criteria EAL 4+ sowie alle branchenspezifischen Zertifizierungen vorweisen kann. Dazu gehört auch ein eingeführtes Risiko- und Eskalationsmanagement. Sind all diese Voraussetzungen erfüllt, steht der Reise in die Cloud nichts Grundsätzliches mehr im Wege.

Die Sicherheitsanforderungen in einer SAP-Infrastruktur sind im Grunde dieselben wie bei anderen Infrastrukturen auch. Immer mehr Ressourcen werden in die Cloud verlagert, immer mehr private Endgeräte kommen im beruflichen Umfeld zum Einsatz und es gibt immer mehr – erfolgreich – gezielte Hackerangriffe. „Hier steht das geistige Eigentum der Unternehmen auf dem Spiel“, betont van Züren. „Es liegt auf der Hand, dass davon auch SAP-Systeme betroffen sein können, denn dort befinden sich viele hochsensible Daten.“ Wie sollen demnach



„Hundertprozentige Sicherheit gibt es nicht“, das weiß Frank Schwittay, Vice President DACH bei Trend Micro.

Alles, was Recht ist

Mit dem juristischen Leitfaden wendet sich Trend Micro gezielt an Unternehmensverantwortliche. Ergibt Einblicke in alle rechtlichen Fragestellungen, die für die IT-Branche wichtig sind. Ein thematischer Schwerpunkt des inzwischen in dritter Auflage vorliegenden Leitfadens ist die Klärung rechtlicher Fragen, die sich durch Cloud Computing und den Bring-Your-Own-Device-Trend ergeben. Er kann hier heruntergeladen werden:

de.trendmicro.com/de/juristischer-leitfaden



SAP-Anwender auf die Gefahrenlage reagieren? „Erst einmal ist ein Umdenken nötig“, antwortet Arno van Züren. „Die Annahme, nur die anderen seien von Hackerangriffen betroffen, ist falsch. Auch wenn im Zusammenhang mit Hackerangriffen oft der Begriff der Advanced Persistent Threats fällt, darf man die Gefahr durch klassische Angriffsarten wie Cross-Site-Scripting oder SQL-Injections nicht vergessen. Sobald Geschäftsanwendungen auf das Internet zugreifen, kann es gefährlich werden. Denken Sie beispielsweise an die Personalabteilung, die im HR-Modul personenbezogene Daten verarbeitet. Dabei sind – mutwillig – gelöschte Daten oder Dateien noch das kleinere Übel. In diesem Fall ist aufgrund fehlerhafter Verweise schnell klar, dass etwas fehlt und was fehlt. Diese Schwierigkeit lässt sich aus einem Backup ohne großen Aufwand lösen.“ Anders sieht es bei geänderten Daten oder Dateien aus. Allein schon die Frage, ob diese mutwillig oder im Rahmen der normalen Geschäftsprozesse verändert wurden, lässt sich kaum abschließend klären. Hier besteht also die Gefahr, dass auch Folgeprozesse, die mit diesen inkorrekten Informationen arbeiten, zu fehlerhaften Ergebnissen führen. Bei Dateien oder der Systemregistrierung lässt sich diese Herausforderung noch mit Funktionen adressieren, die Schwachstellen aufzudecken und die Lücken in kurzer Zeit wieder zu schließen. Bei Daten innerhalb des Systems drängen sich zwingend systeminhärente Mittel wie die (revisionssichere) Nutzung von (signierten) Revisionen von Daten geradezu auf. „Außerdem empfiehlt sich der Ansatz des virtuellen Patchens, des virtuellen Schließens von Sicherheitslücken“, erklärt van Züren. „Denn Unternehmen können aus verschiedenen Gründen ihre Systeme nicht immer schnell genug aktualisieren. Trend Micro bietet diesen Schutz im Übrigen in mehreren Lösungen an, darunter Deep Security.“

Cloud Computing im Speziellen und der Datenverkehr über das Internet laufen in einer SAP-Infrastruktur häufig über NetWeaver PI, Process Integration, kann man bereits hier auf Datensicherheit achten? „Die Viren-Scan-Schnittstelle, VSI, des NetWeaver, die von SAP 2012 nochmals erweitert wurde, ist für den Schutz der SAP-Systeme gegen die bereits angesprochenen Bedrohungen zuständig. Dabei profitieren grundsätzlich alle SAP-Anwendungen, auch NetWeaver PI, von den VSI-Funktionen. Unabhängig davon, ob diese auf ABAP oder Java aufbauen, können entsprechende Regeln im System für jede Anwendung flexibel konfiguriert werden“, erklärt Schwittay. Man muss sich aber auch generell darüber im Klaren sein, dass sich die Zeiten geändert haben. Im „Praxishandbuch SAP Administration“ steht zum Thema „Sicherheit von SAP“ beispielsweise Folgendes: „Unsere technologische Welt verführt dazu, immer mit der neuesten und besten

Hardware und Software ausgestattet sein zu wollen. [...] Wenn Ihr System läuft und Sie keine Probleme damit haben, belassen Sie es dabei“ (Praxishandbuch SAP Administration, 2. Auflage 2010, SAP Press, Seite 31). „Man muss sich einfach klarmachen, dass das aus einer anderen Zeit stammt“, ermahnt Arno van Züren. „Inzwischen hat sich die Gefahrenlage entscheidend geändert! Hier muss man das Thema genau abklopfen, um auf die Gefahren aufmerksam zu machen, die inzwischen drohen.“ In der neuen Version 2.0 von NetWeaver Virus Scan Interface, also der Schnittstelle von SAP-Systemen zu externen Sicherheitsherstellern, wurden besonders die Kundenanforderungen im Hinblick auf Content-Scanning (PDF, Office-Makros, MIME-Typen) eingearbeitet, um SAP-Systeme besser abzusichern. Dies betrifft die allermeisten Anwendungen, die auf ABAP oder Java aufsetzen. „Trend Micros Deep Security mit seinen Modulen für Firewall, IDS/IPS, Virtual-Shielding, Anti-Virus, Integritätsüberwachung und Protokollüberprüfung enthält schon seit 2006 Funktionen zum Absichern von SAP-Infrastrukturen“, weiß van Züren. Dies umfasst sowohl dedizierte Regeln und Virtual Shields für SAP-Anwendungen als auch der umgebenden Infrastruktur. Während sich diese Aspekte in der Vergangenheit auf die unter NetWeaver liegenden Schichten bezogen haben, bietet die Integration der NetWeaver-VSI in Trend Micros Deep Security demnächst

die Integration von Anti-Virus-Diensten in eine NetWeaver-Umgebung an.

„Mit unserer Plattform zum Schutz von Betriebssystemen, Anwendungen und Daten auf physischen, virtuellen und Cloud-basierten Systemen bieten wir bereits die Möglichkeit virtueller Patches für SAP zum Schutz vor Cross-Site-Scripting, SQL-Injection und vielem mehr an“, beschreibt Arno van Züren das Trend-Micro-Leistungsspektrum. „Wir haben nun zusätzlich die Anforderungen der Viren-Scan-Schnittstelle in SAP NetWeaver in der Version 2.0 vom Dezember 2012 umgesetzt und SAP für die Zertifizierung zur Verfügung gestellt. Damit erweitern wir unser Produkt gezielt um die Sicherheitsanforderungen im Content-Security-Bereich von NetWeaver und SAP Business Suite.“ Das Ausrollen einer SAP-Sicherheitslösung ist immer in Zusammenarbeit mit einem Partner zu sehen, von SAP oder Trend Micro. „Aus der Erfahrung wissen wir, dass keine zwei Projekte identisch ablaufen“, betont Frank Schwittay gegenüber E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger. Und abschließend meint er: „Die traditionellen Sicherheitsansätze sind grundlegend infrage zu stellen. Die Trends der jüngsten Zeit – immer mehr private Endgeräte im Berufsalltag, immer mehr Ressourcen in der Cloud und immer mehr Hackerangriffe – tragen dazu ihren Teil bei. Unserer Meinung nach stehen wir deshalb vor einer Zeitenwende. Nicht mehr die Bedrohungsabwehr und der Schutz der Geräte müssen im Vordergrund stehen, sondern die Spionageaufklärung und -abwehr. Das geistige Eigentum der Unternehmen, Kundendaten und die Privatsphäre der Mitarbeiter – alles, was es zu schützen gilt, muss sich auch selbst verteidigen können. Und um es noch komplizierter zu machen: Der Schutz muss im Einklang mit dem geltenden Datenschutzrecht stehen.“ Und sein Kollege Arno van Züren ergänzt: „Wenn wir uns noch einmal die Herausforderungen ins Gedächtnis rufen, denen Unternehmen generell mit neuen Strategien im Umfeld der IT begegnen müssen, so sind dies: Big Data, Cloud und Mobility. Trend Micros Deep Security ist heute die ideale Sicherheitslösung am Markt, um Kunden auf dieser Reise zu begleiten. Mit der Übernahme der SAP-Anforderungen aus der neuen Schnittstellenversion bieten wir Kunden nun eine durch und durch integrierte Lösung zum Schutz der Server inklusive der SAP-Anwendungen an, unabhängig davon, ob der Server physisch, virtuell oder in der Cloud betrieben wird. Wenn die SAP zukünftige Versionen der Schnittstelle veröffentlicht, planen wir diese nachzuziehen und arbeiten mit Kunden und Partnern zusammen, um deren Anforderungen an die Sicherheit von Tier-1-Applikationen noch weiter auszubauen. Wir integrieren Sicherheitsanforderungen für SAP-Systeme seit vielen Jahren und sind natürlich auf weitere Entwicklungen vorbereitet.“



Big Data, Cloud und Mobility sind die großen Herausforderungen, mit denen es Unternehmen auch bezüglich Sicherheit zu tun haben werden, ist Arno van Züren, Director Business Development Service Provider DACH bei Trend Micro, überzeugt.

Interview mit Frank Schwittay, Vice President DACH, und Arno van Züren, Director Business Development Service Provider DACH, beide von Trend Micro

Sicherheit für das SAP-System

E-3: Hinsichtlich Bedrohung für das eigene SAP-System, wo sehen Sie bei den SAP-Bestandskunden hinreichende Sensibilität oder Nachholbedarf?

Arno van Züren: Die Sicherheit der SAP-Systeme rückt für Kunden immer stärker in den Vordergrund. SAP hat 2012 die Viren-Scan-Schnittstelle in NetWeaver erweitert, die Sicherheitsanbieter müssen diese Anforderungen nun in ihren Lösungen einsetzen. Hier geht es um klassische Sicherheitsthemen im Kontext von SAP. Also nicht nur um Anti-Virus, sondern auch beispielsweise um die Erkennung und Abwehr von Eindringlingen, den Schutz von Web-Anwendungen, eine Integritätsüberwachung sowie eine Protokollprüfung. Der Umgang mit Patches und Updates ist für viele Unternehmen kein einfaches Unterfangen. Durch virtuelles Patchen, wie es Deep Security von Trend Micro ermöglicht, können Sicherheitslücken auch ohne Einspielen von Updates geschlossen werden.

E-3: Sicherheitslösungen für SAP-Systeme sind keine normalen Add-ons: Wie arbeitet Trend Micro mit SAP zusammen?

van Züren: Wir sind seit 2012 im Zertifizierungsprozess und daher in engem Austausch mit dem Team der SAP, das für die Schnittstelle in NetWeaver-VSI verantwortlich ist. Derzeit übernehmen wir die neuen SAP-Anforderungen aus der NetWeaver-Viren-Scan-Schnittstelle in unsere Plattform Deep Security. Die Anforderungen stellen wir der SAP im Rahmen der Zertifizierung für Tests zur Verfügung und übernehmen das Feedback in die Lösung. Wir haben uns hier auch personell verstärkt und mit Alexander Bloech einen SAP-Spezialisten mit langjähriger Erfahrung im Partner-Ecosystem an Bord geholt, der unser Business Development für die SAP-Community und die Zusammenarbeit weltweit vorantreibt.

E-3: Und was passiert hier genau?

van Züren: Grundsätzlich lässt sich die Integration in SAP in zwei Bereiche unterteilen. Da ist zum einen die

Absicherung der Infrastruktur: Mit den Modulen für Firewall, Virtual Shielding, IDS/IDP, Protokollüberprüfung und Integritätsüberwachung erlaubt Deep Security eine Absicherung der Hosts, auf denen NetWeaver selbst beziehungsweise unterstützende Funktionen, beispielsweise Datenbanken, laufen. Im Grunde genommen also Betriebssystem und Middleware unterhalb des eigentlichen NetWeaver-Stacks. Zum anderen geht es um Malware-Schutz für die NetWeaver-Plattform. Hinzu kommen die Anti-Malware-Funktionen für NetWeaver. Die von SAP bereitgestellten Anti-Malware-Dienste werden von darauf aufsetzenden ABAP/Java-Applikationen mittels Konfiguration automatisch genutzt – sofern ein entsprechender Anti-Malware-Provider mittels NetWeaver-VSI im SAP-System bekannt ist. Genau diesen Provider bietet Trend Micro mit Deep Security an, um eine Lösung, die bislang führend im Bereich der Server Security für physische, virtuelle und Cloud-basierte Umgebungen ist, noch um die zusätzlichen Anforderungen der SAP Content Security zu erweitern.

E-3: Was passiert dann im Detail?

Frank Schwittay: Ein auf dem System installierter Deep-Security-Agent wird von NetWeaver mit dem Scan der Informationen betraut. Aus Anwendungssicht ändert sich jedoch nichts – die Kommunikation bleibt im SAP-Universum, um es so auszudrücken. Für den Kunden bedeutet dies: Er kann die Strategie für seine Tier-1-Anwendungen entwickeln und hat eine flexible Sicherheitslösung von Trend Micro, die alle Anforderungen von der Infrastruktur bis zur Anwendung on-premise, virtuell oder in der Cloud abdeckt.

E-3: Seit wann gibt es die Partnerschaft mit SAP?

Schwittay: Die Zusammenarbeit begann in der zweiten Jahreshälfte 2012. Wir streben es an, noch im Sommer 2013 die Zertifizierung unseres Produkts durch die SAP abzuschließen. Generell aber können wir sagen, dass unsere Kooperation mit der SAP seit Langem

besteht: Seit 2006 übernehmen wir Sicherheitsanforderungen von SAP-Lösungen und integrieren diese als virtuelle Patches in Deep Security, beispielsweise um SAP NetWeaver vor Buffer-Overflow-Vulnerabilities zu schützen.

E-3: Worauf sollte ein SAP-Bestandskunde achten?

Schwittay: Auf ein datenzentriertes Sicherheitskonzept, das mit einer Kombination aus sich selbst regulierenden Abwehr- und Selbstverteidigungsmechanismen einem Immunsystem für IT gleicht. Die datenzentrierte Sicherheitsinfrastruktur versetzt Rechner, Server, Netzwerke, virtuelle Maschinen, Anwendungen – ob unternehmensintern oder in der Cloud – sowie mobile Endgeräte in die Lage, selbstständig zu erkennen, ob sie angegriffen werden, und sich selbst zu verteidigen.

E-3: Ein SAP-Bestandskunde hat bisher noch nicht für die Sicherheit seiner Business Suite gesorgt. Was ist zu tun?

van Züren: Er muss eine ganzheitliche Strategie aufsetzen, die alle Komponenten der Sicherheit umfasst und in der Lage ist, zukünftige Betriebsmodelle für SAP genauso gut abzudecken wie derzeitige. Sie muss also physische, virtualisierte und Cloud-basierte Betriebsmodelle sichern können. Konkret: Im Hinblick auf SAP ist es notwendig, die neuen Anforderungen an die Content-Sicherheit abzudecken, die SAP mit der letzten Version ihrer Sicherheitsschnittstelle definiert hat. Das ist nur möglich mit einer umfassenden Lösung, die deutlich mehr als nur AV abdeckt. Um es nochmals zusammenzufassen: Unternehmen stehen vor der Herausforderung, eine Strategie zu entwickeln und diese mithilfe geeigneter Sicherheitswerkzeuge zu realisieren – eine Lösung wie Deep Security passt hier aus folgenden Gründen: Flexibilität, Cloud-Integration, Compliance, Total Cost of Ownership, daneben nun auch in Kürze die SAP-Zertifizierung, damit Kunden sicher sein können, die Integration in SAP verläuft reibungslos.

E-3: Danke für das Gespräch.

IT-Sicherheit für SAP-Umgebungen

Die Absicherung von SAP-Infrastrukturen stellt SAP-Systemadministratoren immer wieder vor Herausforderungen. Was die stringente Durchsetzung von Sicherheitsfunktionalitäten zusätzlich erschwert, ist die Anzahl der zu betreuenden (Sub-) Systeme und deren heterogener Charakter: Immerhin gilt es, beispielsweise verschiedene Betriebssysteme, Datenbanken, Storage- und Netzwerksysteme zu unterstützen. Hinzu kommen Betriebsanforderungen, die vielen Sicherheitsempfehlungen zumindest nicht förderlich sind – man denke nur an das inzwischen fast sprichwörtliche Motto „never touch a running system“. In diesem Spannungsfeld müssen Funktionalitäten wie Firewall, IDS/IPS, virtuelles Patchen ebenso abgedeckt werden wie der klassische Schadsoftware-Schutz auf Betriebssystem- und Anwendungsebene. Mit den verschiedenen Modulen in Deep Security liefert Trend Micro mehrere Lösungsansätze, um diesen Herausforderungen zu begegnen. Dazu zählen unter anderem folgende Module:

1. Integritätsüberwachung

Die Integritätsüberwachung erkennt (unberechtigte) Änderungen an Filesystem und Registry im Vergleich zu Referenzinformationen oder -Systemen. Als Beispiel sei hier das Einspielen eines Betriebssystem-Patches genannt, der in der Regel Tausende solcher Änderungen meldet. Die automatische Klassifizierung von Änderungen auf Basis von Trusted Sources (einer Art Cloud-Whitelisting) erlaubt es dem Administrator, sich auf die Änderungen zu konzentrieren, die offensichtlich einen anderen Ursprung haben.

Natürlich kann nicht jede Softwareänderung in der Liste integriert sein. In diesem Fall können auf einem Referenzsystem Vorher/Nachher-Abbilder erstellt werden. Änderungen zwischen diesen beiden Zuständen können dann auch auf anderen Systemen automatisch markiert werden. Dieser Vergleich in Bezug auf ein Referenzsystem ist insbesondere bei der Pflege ähnlicher Betriebssystemstände bei Entwicklungs-, Test- und Produktionssystemen essenziell. Je nachdem, welche der Plattformen den Referenzstand darstellt, können Abweichungen auf den jeweils anderen Plattformen über einen Integritätsscan automatisch aufgeschlüsselt werden. Dies erlaubt es dem Administrator, sich zu einem der Unterschiede zwischen den Plattformen bewusst zu sein und zum zweiten diese bei Bedarf zu beseitigen. Selbst das reine Aufzeigen der Unterschiede ist aber zu Dokumentationszwecken schon Gold wert – gerade wenn sich Anwendungen auf den jeweiligen Plattformen unterschiedlich verhalten, obwohl sie eigentlich ein identisches Verhalten zeigen sollten. Mithilfe der Integritätsüberwachung kann ein vergleichbarer Stand der Plattformen dokumentiert oder sichergestellt werden, bevor der Transport zwischen diesen überhaupt stattfindet.



2. Firewall

Die Anzahl und Art der für den SAP-Betrieb notwendigen Ports und Kommunikationspartner (IP-Adressen) ist begrenzt. Insbesondere beim Betrieb von Instanzen in der Cloud ermöglicht es die lokale Host-Firewall, nicht erlaubte Kommunikation zu blockieren. Dies entlastet den eigentlichen Stack, da dieser nur noch erlaubte Anfragen bearbeiten muss.

3. Antivirus und Web-Reputation

Schadsoftware auf Servern ist und bleibt ein Problem. Obwohl die Gefahr für Server – auf denen ja nicht aktiv im Internet gesurft wird – deutlich geringer als auf Desktop-PCs ist, ist der potenzielle Schaden um ein Vielfaches höher. Deep Security deckt mit den eingebauten Anti-Malware-Funktionen die Anforderungen an Schadsoftwareerkennung auf Servern vollumfänglich ab. Hinzu kommt die Möglichkeit, ein- und ausgehenden Web-Verkehr zu untersuchen und den Kontakt beispielsweise zu infizierten Webseiten, Command-&-Control-Servern für Botnetze zu unterbinden. Dies verkleinert das Infektionsrisiko schon im Ansatz.

4. IDS/IPS

Angriffe auf die eigentlichen SAP-Systeme oder deren unterstützende Infrastruktur, also beispielsweise Datenbankserver, sind – leider – weder ungewöhnlich noch selten. Kein Wunder, denn in der Regel sind im Zusammenhang mit SAP unternehmenskritische Daten betroffen. Das IDS-/IDP-Modul von Deep Security bietet eine umfangreiche Anzahl von Regeln zum Erkennen und Blockieren solcher Angriffe. Selbst wenn die Produktionssysteme noch intern laufen, ist es ja heute durchaus

üblich, Test- und Entwicklungssysteme in der Cloud zu betreiben, beispielsweise bei Amazon EC2. In diesen Umgebungen ist naturgemäß auch mit einem höheren Gefährdungspotenzial zu rechnen. Diesem Umstand trägt das IDS-/IDP-Modul Rechnung, da es die jeweiligen Angriffe auf Betriebssystem, Datenbank, NetWeaver erkennt und unterbindet.

5. Virtuelle Schutzschilde

Einer der Sätze beim Produktionsbetrieb ist das bereits angesprochene „never touch a running system“. Oder auf Deutsch: „Unsere technologisierte Welt verführt dazu, immer mit der neuesten und besten Hardware und Software ausgestattet sein zu wollen. [...] Wenn Ihr System läuft und Sie keine Probleme damit haben, belassen Sie es dabei.“ (Praxishandbuch SAP Administration, 2. Auflage 2010, SAP Press, Seite 31) Während dies bei der eingesetzten Hardware nachvollziehbar ist, wird spätestens beim Einsatz von Softwareversionen mit (nachträglich) bekannten Sicherheitslücken genau diese Vorgehensweise zu einem gefährlichen Credo. Leider begibt sich der Basisadministrator damit in ein nicht unerhebliches Spannungsfeld. Auf der einen Seite sollen keine Änderungen in laufende Systeme eingebracht werden. Auf der anderen Seite sollen die Systeme vor der Ausnutzung von Sicherheitslücken geschützt werden. Die klassische Vorgehensweise, Sicherheitslücken durch Einspielen entsprechender Patches ins System zu schließen, konterkariert aber die Forderung nach statischen Systemen. Ein möglicher Ausweg heißt virtuelles Patchen: Es ermöglicht das Schließen von Sicherheitslücken, die entfernt ausgenutzt werden können, ohne das jeweilige System zu verändern. Die Sicherheitslücken werden auf Netzwerkebene erkannt und geschlossen. Diese virtuellen Schilde können per Mausklick eingespielt und genauso schnell wieder deaktiviert werden – ohne Änderung am eigentlichen System. Dies entbindet den Administrator natürlich nicht von seiner Pflicht, die echten Patches während des Wartungsfensters einzuspielen. Allerdings kann er diese Patches in Ruhe testen und einspielen – bei gleichzeitiger Gewissheit, dass eventuell vorhandene Sicherheitslücken nicht per remote ausgenutzt werden können.

6. Virtualisierung

Bei den bisher genannten Funktionalitäten ergibt sich im VMware-Umfeld eine Besonderheit. Alle bisher genannten Module können in einem VMware-Umfeld als Funktionalität des Hypervisors bereitgestellt werden – also ohne Installation von Software im Gastsystem (agentenlos). In einem VMware-Umfeld wird Sicherheit als Funktionalität der Infrastruktur bereitgestellt, ähnlich wie Backup/Restore,

Ausfallsicherheit und Lastverteilung. Dies entkoppelt Sicherheit als Funktionalität noch weiter von der eigentlichen Anwendung – das heißt, dass Sicherheitsfunktionen ohne jeglichen Eingriff in die Anwendung bereitgestellt werden, aber auch genauso schnell wieder entfernt



© Richard Peterson, Shutterstock.com

werden können. Neben Performancevorteilen durch die Konsolidierung der Funktionalitäten seien hier auch die administrative Vereinfachung und Trennung sowie die vollständige Automatisierung als Vorteil zu nennen.

7. Protokollanalyse

Die Protokollanalyse ermöglicht das zentrale Sammeln und Konsolidieren von Protokollinformationen über Anwendungs- und Betriebssystemgrenzen hinweg. Die Auswertung dieser Daten liefert die Grundlage, um frühzeitig eventuell auftretende Probleme eingrenzen zu können. Auch im Angriffsfall oder als Datenquelle für ein spezielles SIEM-System ist die Protokollanalyse unabdingbar.

8. SecureCloud

Vor allem im Kontext der immer wieder aufkeimenden Datenschutzdiskussionen entsteht bei vielen Kunden ein schlechtes Bauchgefühl beim Auslagern von Daten in die Cloud. Das Modul SecureCloud zielt auf die Sicherung der Daten und verschlüsselt dazu die virtuellen Festplatten der Systeme, sodass diese für Außenstehende ohne passende Schlüssel nicht zu lesen sind. Die Schlüssel werden von einem separaten Schlüsselverwaltungsserver verwaltet, der vollständig unter Kontrolle des Kunden steht – bei Bedarf auch physikalisch in dessen Rechenzentrum. Dieser Server überprüft die Systeme auf ihre Identität sowie Integrität und gibt die Schlüssel nur im Erfolgsfall heraus. Dies erlaubt es beispielsweise, einfach Regeln aufzustellen, die Schlüssel nur an Systeme im europäischen Raum herausgeben, die zudem der Firmenrichtlinie in Bezug auf Sicherheitskonfiguration und Patch-Level genügen.

9. NetWeaver-VSI-Integration

Als neuestes Modul in der Deep Security-Familie ist NetWeaver VSI Integration zu nennen. Diese versetzt dann einen Deep-Security-Agenten in die Lage, über die SAP-Viren-Scan-Schnittstelle für NetWeaver Malware-Scanning-Dienste für NetWeaver anzubieten. Unabhängig davon, ob die Anwendungen auf einem ABAP- oder Java-Stack aufsetzen, können beispielsweise Up- und Downloads von Dokumenten – man denke nur an Lebensläufe von Bewerbern im HR-Modul – mittels der Schnittstellen an Deep Security übergeben oder dort überprüft werden. Dabei findet die gesamte Konfiguration, also welche Anwendung bei welchen Aktionen den Inhalt scannen lassen soll, transparent innerhalb der SAP-Umgebung statt. Die Einbindung von Deep Security mittels NW-VSI stellt damit das letzte Puzzlestück dar, um ein- und ausgehende Daten untersuchen zu können.

Die Geschichte des IT-Sicherheitsanbieters Trend Micro

25 Jahre Pionierarbeit

Im Jahr 1988 wurde die SAP GmbH in eine AG umgewandelt und ging an die Börse. Im selben Jahr gründen der taiwanische Software-Ingenieur Steve Chang, seine Frau Chang und deren Schwester Eva Chang Trend Micro. In einem Vorort von Los Angeles, genauer gesagt, in der für Weltunternehmen der IT-Branche offensichtlich obligatorischen Garage. Zusätzlich zur Garage gibt es einen ersten Kunden (Rainbow Technologies, einen der wenigen damals existierenden Anbieter für Virenschutz) und auch bereits eine Zweigstelle, in Eva Chens Wohnung in Taipeh.

Das erste eigene Produkt kommt 1990 mit dem Virenschutzprogramm „PCillin“ auf den Markt, im Jahr darauf beginnt eine sieben Jahre anhaltende strategische Zusammenarbeit mit Chiphersteller Intel. In dieser Zeit reift Trend Micro in der strategischen weltweiten Ausrichtung genauso wie in der Produktentwicklung: Steve Changs Idee einer Antivirensoftware für Server, die 1992 auf den Markt kommt, entsteht zu einer Zeit, als die meisten Server als Hosts betriebsinterner Intranets laufen – möglicherweise ahnt er auch schon die Bedeutung von Servern für das langsam entstehende Internet voraus. 1996 wird erstmals ein Virenschutz für E-Mail-Server angeboten. Wiederum zwei Jahre später – und zehn Jahre nach der Gründung – geht Trend Micro in Japan an die Börse, wo das Unternehmen seitdem im Nikkei-Index gelistet ist. In Tokio befindet sich seit 1992 auch der Hauptsitz des weltweit agierenden Unternehmens mit insgesamt 36 Niederlassungen.

Da ist der Wurm drin

Im selben Jahr beweist der bis dahin größte Virenangriff („Melissa“), dass die Gefahr mittlerweile nicht mehr von infizierten Daten auf Disketten ausgeht, sondern durch die Übertragung im Internet ausgelöst wird – und auch

auf diesem Weg bekämpft werden kann: Nach Öffnen des Anhangs kopiert der Wurm die ersten 50 Einträge im Adressverzeichnis und beliefert diese automatisch mit der infizierten E-Mail. Das löst eine Multiplikationslawine aus, binnen Kurzem steht das gesamte E-Mail-System in den USA vor dem Kollaps. Während Fernsehsender wie CNN von der sich anbahnenden Datenkatastrophe berichten, Unternehmen wie die New York Times ihren E-Mail-Verkehr einstellen müssen und das FBI ermittelt, können Trend-Micro-Forscher – nur drei Stunden nach dem Entdecken – den Virencode knacken und Gegenmaßnahmen einleiten: Eva Chen lässt den Patch auf Trend Micros kostenlosem Online-Virens Scanner installieren, der Bekanntheitsgrad des Unternehmens steigt rasant. Und damit auch die Nachfrage nach den Firmenprodukten, auch viele Großunternehmen vertrauen sich nun Trend Micro an. Übrigens: Das FBI zeigt sich anfangs skeptisch, ob Trend Micro nicht etwa selbst Melissa in Umlauf gebracht hatte. Eine Untersuchung ergibt aber bald, dass das Unternehmen nicht der Auslöser sein kann, nach sieben Tagen wird ein Schuldiger verhaftet. Er wird wegen „Störung öffentlicher Kommunikationsnetzwerke und dem unerlaubten Gebrauch eines nicht eigenen E-Mail-Kontos“ angeklagt, bekennt sich schuldig und wird zu einer der höchsten Strafen verurteilt, die bis dahin im Zusammenhang mit der Verbreitung von Computerviren verhängt werden.

Börsenfieber

2000 erklärt die IDC Trend Micro zur weltweiten Nummer eins bei Antivirenlösungen im Bereich Internet-Gateways (der Marktanteil beträgt 54 Prozent) und im Jahr darauf auch im Bereich serverbasierter Antiviren-Lösungen und zum am schnellsten wachsenden Anbieter von Produkten gegen Malware. 13 Jahre nach seiner Gründung und kaum vier Jahre nach dem Börsengang wird Trend Micro 2002 in Tokio in den erlauchten Kreis des Nikkei 225 aufgenommen. 2005 übergibt Firmengrün-

der Steve Chang die Geschäftsführung an Eva Chen. Während er in die Rolle des Chairman of the Board wechselt, leitet sie das Unternehmen seitdem als CEO. In ihren Jahren als CTO, von 1996 bis 2004, hat sie den wegweisenden Ansatz definiert, den Schutz vor Malware jeder Art durch Virenerkennung und -eliminierung bereits an den Gateways und auch an den E-Mail-Servern zu installieren. Diese Patente waren der Schlüssel für jene Art Virenschutz, der seither als Industriestandard gilt.

Einer für alle, alle für einen

Mit dem „Smart Protection Network“ wird 2008, dem Jahr des 20. Firmenjubiläums, ein fundamental neuer Ansatz offiziell vorgestellt. Die Idee der Cloud-Computing-Infrastruktur, welche

die Grundlage der meisten Lösungen Trend Micros bildet und eine Vorreiterrolle innerhalb der IT-Sicherheitsbranche spielt, geht maßgeblich auf die Initiative von Raimund Genes zurück. Genes, der Steve und Jenny Chang bereits 1995 kennenlernte, gründete 1996 Trend Micro Deutschland und war Eva Chen als CTO nachgefolgt. Er ist seitdem in dieser Position verantwortlich. Die auf dem Netzwerk basierenden Technologien, Lösungen und Dienstleistungen wehren Bedrohungen dort ab, wo sie entstehen: im Internet. Das Netzwerk bewertet und korreliert die Reputation von Web-Adressen, E-Mail-Nachrichten und Dateien und sorgt für eine wirksame Bedrohungsabwehr, noch bevor Infektionen stattfinden. Mithilfe von Big-Data-Analysen untersucht das Netzwerk (nach dem Motto: einer für

alle, alle für einen) viele Milliarden von Online-Verkehrsdaten wie IP-Adressen oder Anfragen an Websites mit einem Volumen von mehreren Terabyte. In seiner aktuellen Ausbaustufe ist es gerade um zwei grundlegende Komponenten erweitert worden, die der Spionageabwehr und Selbstverteidigung dienen: Lokal wirksame Mechanismen zur intelligenten Bedrohungsanalyse sollen helfen, gezielte Angriffe in einem Unternehmensnetzwerk zu erkennen und zu blockieren, während Kontextanalysen und Datenschutzmechanismen vertrauliche Daten und die Privatsphäre in physischen, virtuellen und Cloud-basierten Umgebungen schützen: Wo auch immer schützenswerte Daten liegen, ob auf einem mobilen Gerät oder Server, lassen sie sich für Cyberkriminelle wertlos machen.

SAP-Anwender sind nicht hilflos im Kampf gegen gezielte Hackerangriffe

Der Spion, der mir mailte

Deutsche, österreichische und Schweizer Unternehmen stehen immer wieder im Fadenkreuz internationaler Online-Spione. Die Hacker gehen gezielt vor und passen ihre Spionagesoftware an ihr jeweiliges Ziel an. Meistens sind es die Anwender, die ihnen unbewusst die digitale Tür öffnen. Neben der Absicherung ihrer SAP-Systeme sollten die Unternehmen deshalb auch Spionageaufklärung betreiben.

Fälle wie Mata Hari oder Lawrence von Arabien bilden die Ausnahme, in der Regel bleiben Spione unerkannt. Auch ihre Methoden sind nicht immer so fantasievoll wie in einem James-Bond-Film: Neun von zehn gezielten Angriffen (Advanced Persistent Threats), die es auf die Informationen eines Unternehmens oder einer Behörde abgesehen haben, beginnen mit einer einfachen E-Mail. Wie eine Untersuchung von Trend Micro zeigt, sind die Spearphishing-Angriffe (also besonders zielgenaue Phishing-Angriffe) so geschickt erstellt, dass neugierige Anwender den verseuchten Dateianhang öffnen oder den integrierten Link anklicken, hinter dem sich Schadsoftware oder ein Exploit verbirgt – und schon den kriminellen Absendern den Zugang zum Netzwerk ihrer Firma ermöglicht haben. Die Spearphishing-Kampagnen, deren Name sich vom „Speerfischen“ ableitet, verwenden allgemein verfügbare Informationen über ihr Opfer und sind gezielt auf bestimmte Personen oder Gruppen innerhalb einer Organisation und deren persönliche Situation zugeschnitten. Anders als bei herkömmlichen Phishing-Kampagnen sprechen die E-Mails die Betroffenen beispielsweise mit ihrem Namen und Titel an und enthalten die genaue Berufsbezeichnung oder Position des Opfers.

E-Mail gilt noch als sicher

Die Untersuchung hat gezeigt, dass 94 Prozent dieser gezielten E-Mail-Angriffe verseuchte Dateianhänge als Payload oder Infektionsquelle nutzen. Die verbliebenen sechs Prozent entfallen auf Methoden wie die Übertragung von Schadprogrammen durch bösartige Links, über die sich die Anwender bösartige Dateien herunterladen. Diese große Diskrepanz ist leicht zu erklären: Wenn Angestellte in großen Unternehmen oder Behörden Dateien – wie Geschäftsunterlagen, Berichte, Lebensläufe – gemeinsam nutzen, tun sie das im Normalfall per E-Mail, weil das Herunterladen aus dem Internet als unsicher angesehen wird. Dabei entfallen 70 Prozent der Spearphishing-E-Mails auf rtf- (38 Prozent), xls- (15 Prozent) und zip-Dateien (13 Prozent). Dass andererseits ausführbare exe-Dateien bei Cyberkriminellen nicht so beliebt sind, liegt vor allem daran, dass solche Dateianhänge in der Regel von Sicherheitslösungen entdeckt und abgewehrt werden. Bei drei Vierteln der untersuchten Fälle wiederum ließen sich die E-Mail-Adressen der Opfer durch eine einfache Websuche herausfinden oder waren besonders leicht zu erraten, weil sie gebräuchliche E-Mail-Formate verwendeten.

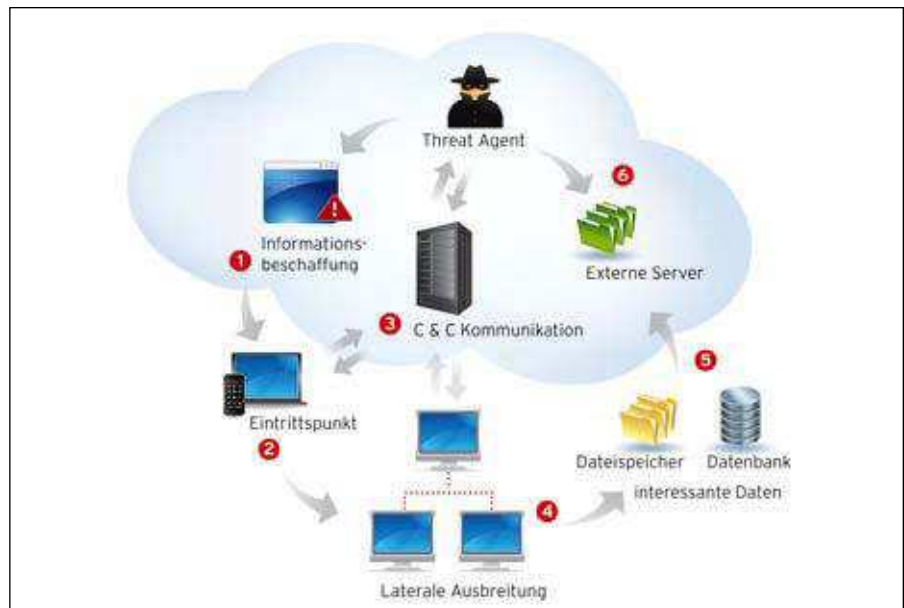
Mitarbeiter als bewegliches Ziel

In Zeiten sozialer Netzwerke zeigen sich Unternehmen und Mitarbeiter immer häufiger von ihrer persönlichen Seite und veröffentlichen auf verschiedenen Kanälen zum Teil detaillierte Informationen über sich, ihre Hobbys und sonstigen privaten Interessen, aber auch über ihren Werdegang und ihre aktuellen beruflichen Schwerpunkte. Das steigert zwar den eigenen Imagewert, erleichtert die Kontaktaufnahme und die Kommunikation. Die Kehrseite dieser Offenheit ist jedoch, dass die Mitarbeiter für professionelle Internetspione zu einem leicht zu treffenden Ziel werden. Hat der getäuschte Mitarbeiter die Spionagesoftware ohne sein Wissen in das Unternehmensnetzwerk eingelassen, bewegt sich diese möglichst unauffällig und getarnt im Netzwerk, um diejenigen Informationen aufzuspüren, die das eigentliche Ziel des Angriffs darstellen. Sind die wertvollen Daten nicht durch eine starke Verschlüsselung geschützt, wie sie etwa die Trend-Micro-Lösung Deep Security mit ihrer Komponente SecureCloud bietet, werden sie in kleinen Portionen an die Systeme der Online-Spione gesendet. Für die Übergabe der Beute, aber auch für den Empfang

von Befehlen muss die Spionagesoftware mit Servern außerhalb des Unternehmensnetzes Kontakt aufnehmen. Und genau das ist die Achillesferse der Angreifer. Denn um ihre Spuren zu verwischen, müssen die Online-Spione die infizierten Systeme als Befehls- und Kontrollknoten missbrauchen, Zufallsverbindungen zu externen Befehls- und Kontrollservern aufbauen und dynamische DNS-Dienste verwenden. Für die Angreifer aber bedeutet es einen sehr großen Aufwand, zwischen den Befehls- und Kontrollprotokollen hin und her zu wechseln. Und genau diesen Aufwand müssen die Sicherheitsverantwortlichen maximieren!

Unrentable Angriffe

Wie der NATO-Doppelbeschluss für die Sowjetunion den Preis, das Imperium aufrechtzuerhalten, so sehr verteuert hat, dass ihr Zusammenbruch zumindest beschleunigt wurde, so lassen sich die Kosten für erfolgreiche Wirtschaftsspionage im Internet mit relativ günstigen Mitteln in schwindelerregende Höhen treiben. Die Strategie des NATO-Doppelbeschlusses hieß „Flexible Antwort“ (flexible response), im Kampf gegen APTs lautet sie „Flexible Verteidigung“ (custom defence). Die dafür nötigen Techniken sind bereits vorhanden und praxiserprobt. Dazu zählen unter anderem: Analyse von Protokolldateien, Überwachung der Integrität von Dateien, virtuelles Patchen von



Ablauf eines typischen komplexen, zielgerichteten Angriffs.

Sicherheitslücken, Schutz vor Datenverlust (Data-Loss- oder Data-Leakage-Prevention), Korrelation von Verhaltensmustern von Schadsoftware im Internet mit netzwerkinternen Ereignissen oder auch Sandbox-Analysen von Softwarecode. Der Aufwand, diese Techniken auf das eigene Netzwerk zuzuschneiden und zu nutzen, ist betriebswirtschaftlich ungleich geringer als der mögliche Schaden durch den Verlust geistigen Eigentums durch APTs, aber auch und

vor allem als die Zusatzkosten, die den Cyberspionen dadurch bereitet werden.

Als die Rüstungskosten für die Sowjetunion nicht mehr bezahlbar waren, konnte Michail Gorbatschow seine Genossen von einem Kurswechsel überzeugen. Cyberspione sind keine Kommunisten, sondern Kapitalisten übelster Art. Aber das heißt, dass sie rechnen können. Ist der Preis zu hoch, wird das Ziel unattraktiv. Darin liegt die Chance.

Gegenmittel: Trend Micro macht unsichtbare Angriffe auf SAP-Systeme sichtbar

Gezielte Verteidigung

Den größten Schaden bei Unternehmen richten Cyberkriminelle heutzutage mit gezielten Angriffen (Advanced Persistent Threats) an: Dank der geschickten Nutzung von Social-Engineering-Techniken wie Spearphishing gelangen sie unbemerkt ins Innere eines Unternehmens und stehlen wertvolle Informationen.

Angefangen bei Kreditkartendaten bis hin zum geistigen Eigentum in SAP-Systemen, nichts scheint mehr sicher vor Cyberkriminellen. Mit Custom Defense ermöglicht es Trend Micro den Sicherheitsverantwortlichen von Unternehmen und Behörden, gezielte Angriffe nicht nur zu erkennen und zu analysieren, sondern auch in kürzester Zeit ihre Schutzmechanismen anzupassen.

Bei Cyberspionage, die es gezielt auf ein Unternehmen und seine Mitarbeiter, Systeme und Daten abgesehen hat, zeigt sich: Hier laufen herkömmliche Verteidigungsmechanismen ins Leere – denn das Ziel der gezielten Angriffe ist es ja,

genau diese Standardmechanismen zu durchbrechen. Diese Angriffe, die sich geschickt unterhalb des Radars bewegen, zeigen außerdem, dass es hundertprozentigen Schutz nicht gibt. Deshalb erfordern gezielte Angriffe auch gezielte Verteidigungsmechanismen. Hier setzt die Lösung Custom Defense an und ergänzt den Schutz von SAP-Systemen mittels Deep Security. Sie liefert auf die jeweilige Situation des Unternehmens zugeschnittene Informationen, um welche Bedrohungen es sich handelt und welche Cyberkriminellen beteiligt sind. Erst wenn sie diese zentralen Informationen vorliegen haben, können sich Unternehmen effektiv schützen.

1. Aufspüren

Kernstück der Lösung ist eine Plattform, die das Netzwerk nach Zero Day Malware – das heißt noch unbekanntem Schadcode –, verdächtiger Netzwerkkommunikation und auffälligen Verhaltensmustern durchsucht, die für herkömmliche Sicherheitslösungen unsichtbar sind. Die in Kontrollpunkte an mehreren Stellen des Netzwerks integrierte Lösung erkennt und blockiert Angriffe, die beispielsweise über private und geschäftliche E-Mails, Social-Media-Anwendungen oder mobile Geräte erfolgen. Sie kann auch die Kommunikation der Malware von Cyberkriminellen selbst erkennen und blockieren.

Auch Versuche, sich SAP-Systemen von Drittlösungen im Unternehmensnetz aus anzunähern, werden unterbunden. Im Gegensatz zu anderen Lösungen können hier mehrere benutzerdefinierte Sandboxes genutzt werden, was zum einen die tatsächliche IT-Umgebung besser abbildet und zum anderen die Feststellung erleichtert, ob das Unternehmen kompromittiert wurde – und das, ohne Einbußen bei der Netzwerk-Performance befürchten zu müssen. In der sicheren Umgebung einer Sandbox kann dann verdächtiger Code kontrolliert ausgeführt werden.

2. Analysieren

Auf die Erkennung des Angriffs folgt die genaue Analyse. Die IT-Verantwortlichen können nun ein genaues Profil des Angriffs erstellen und dessen Risiken, Ursprung und Eigenschaften einschätzen. Sie erhalten zudem direkt nutzbare Informationen, wie sie den Angriff

eindämmen und beseitigen können. Ihnen steht dazu eine benutzerdefinierte Übersicht über ihre spezifische IT-Umgebung zur Verfügung.

3. Anpassen

Um die Schutzmechanismen sofort anpassen und gegen weitere Angriffe stärken zu können, können IT-Verantwortliche maßgeschneiderte Gegenmaßnahmen erstellen; dazu zählen IP-Blacklists oder der maßgeschneiderte Schutz vor Spearphishing-Angriffen. Die Lösung kommuniziert automatisch mit den Trend-Micro-Datenbanken zu Internetbedrohungen, dem Global Threat Intelligence Network, und sendet benutzerdefinierte Sicherheits-Updates an die Trend-Micro-Lösungen am Gateway, den Endpunkten und Servern. Die als offene und erweiterbare Plattform erstellte Lösung kann Sicherheits-Updates auch an Sicherheitslösungen anderer Sicherheitsanbieter senden.

4. Antworten

Im letzten Schritt liefert die Lösung einen kontextabhängigen 360-Grad-Überblick des Angriffs, mit dem die Unternehmensverantwortlichen auf die Aktionen der Angreifer optimal reagieren können. Sie erfahren hierbei, welche Informationen gezielt angegangen werden und wie der Angriff genau abläuft.

Wie ein Unternehmen oder eine Behörde dann auf einen solchen gezielten Angriff reagiert, hängt stark vom Einzelfall ab. Im einfachsten Fall erschwert ein Ausweichmanöver den Kriminellen die Fortführung ihres Angriffs. Denkbar ist es außerdem auch, die Gangster öffentlich bloßzustellen und sie in der Cyber-Community zu diskreditieren. Und schließlich ist es natürlich auch möglich, rechtliche Schritte gegen die Angreifer und ihre Hintermänner einzuleiten.

Die Lösungen Deep Security und SecureCloud im Überblick

Spionageabwehr und Selbstverteidigung

Die zunehmende Nutzung von Virtualisierungs- und Cloud-Technologien stellt Unternehmen vor veränderte Anforderungen. Denn Cloud-Umgebungen – egal ob physische, virtuelle oder Cloud-basierte – müssen genauso umfassend abgesichert werden wie herkömmliche IT-Umgebungen.

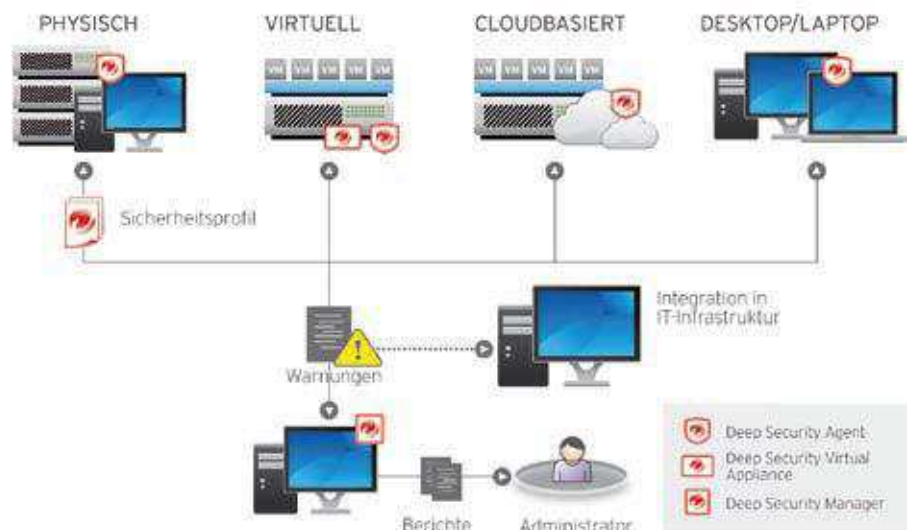
■ Deep Security

Trend Micro hat darauf mit der aktuellen Version 9 von Deep Security reagiert, die den Kern der Sicherheitslösungen von Trend Micro für Cloud-Umgebungen – privat, öffentlich, hybrid – bildet. Die Lösung schützt Betriebssysteme, Anwendungen und Daten auf physischen, virtualisierten und Cloud-basierten Servern. Mit dieser Lösung hat Trend Micro als erster IT-Sicherheitsanbieter agentenlosen Malware-Schutz für Cloud-Umgebungen eingeführt und Intrusion Prevention sowie Web-Anwendungsschutz als Teil einer agentenlosen Lösung auf den Markt gebracht. Weitere Schutzkomponenten sind Integritätsüberwachung und Analyse von Protokolldateien sowie virtuelles Patchen, sodass Sicherheitslücken auch ohne Einspielen von Updates geschlossen werden können. Die Lösung nutzt sowohl agentenlose als auch agentenbasierte Schutzmechanismen, um virtuelle Server und Desktop-Rechner sowie private, öffentliche und hybride Cloud-Infrastrukturen abzusichern. Diese Schutzmechanismen bleiben nicht auf Antivirus allein beschränkt, sondern umfassen auch die Erkennung und Abwehr von Eindringlingen, eine Firewall,

den Schutz von Webanwendungen, eine Integritätsüberwachung sowie eine Protokollprüfung.

Ein weiterer Pluspunkt von Deep Security ist die enge Partnerschaft zwischen Trend Micro und VMware sowie die daraus resultierende tiefe Integration auf Produktebene. Die Sicherheitsplattform lässt sich in VMware vCloud Director integrieren und sorgt so dafür, dass Daten in öffentlichen und hybriden Cloud-Infrastrukturen genauso sicher sind wie jene in herkömmlichen Rechenzentren:

Die Ressourcen und Daten, die Unternehmen in die Wolke verlagern, sind durch Mechanismen zur Spionageabwehr gegen Hackerangriffe abgesichert. So können Unternehmen verhindern, Verletzungen der Datensicherheit oder Betriebsstörungen zu erleiden, ohne dafür kostspielige Notfall-Patches einspielen zu müssen. Gleichzeitig wird die Einhaltung gesetzlicher Richtlinien erleichtert. Und auch mit den Amazon Web Services ist die aktuelle Version 9 von Deep Security integriert. Amazon ist seit 2012 als Cloud Service Provider von



Cloud-Umgebungen müssen genauso umfassend abgesichert werden wie herkömmliche IT-Umgebungen.



Trend Micro zertifiziert. Dadurch greifen in beiden Umgebungen – VMware und Amazon – dieselben Unternehmensrichtlinien, und IT-Verantwortliche haben einen zentralen Blick auf die Sicherheit beider Umgebungen. Kunden der Amazon-Cloud können dadurch ihre ausgelagerten Server-Instanzen und Anwendungen umfassend und automatisiert vor Spionageangriffen und anderen Online-Bedrohungen schützen. Das Angebot ist ab sofort verfügbar.

■ SecureCloud

Cloud Computing hat unschlagbare betriebswirtschaftliche Vorteile zu bieten, macht die Unternehmen jedoch verwundbarer: Weil die Zeit in sich abgeschlossener Netze mit wenigen Zugriffspunkten vorbei ist, müssen traditionelle Sicherheitsansätze versagen, die versuchen, eine Mauer um die zu schützenden

Daten und Ressourcen zu errichten. Immer mehr Unternehmen, unabhängig von ihrer Branchenausrichtung oder Größe, haben Verschlüsselung als einen zentralen Ansatzpunkt für dieses Problem erkannt. Trend Micro adressiert diesen Bedarf mit der Lösung SecureCloud, deren neue Version 3.5 seit Kurzem verfügbar ist. Während Deep Security einen sicheren Container für Anwendungen und Server in der Cloud bietet, verstärkt SecureCloud den damit erreichten Schutz um die Verschlüsselung und damit die Absicherung der von den Servern und Anwendungen genutzten Daten. Die Lösung verwendet bei der Kommunikation mit Deep Security Informationen über den Sicherheitsstatus – dadurch ist sichergestellt, dass der Schutz aller Server, die auf verschlüsselte Daten zugreifen möchten, auf dem aktuellen Stand ist, bevor die Schlüssel übermittelt

werden. Wenn eine Integritätsüberwachung durch Deep Security ergeben hat, dass eine virtuelle Maschine mit nicht mehr aktuellem oder nur unzureichendem Schutzstatus starten möchte oder dass sie durch einen Angriff kompromittiert wurde, reagiert SecureCloud automatisch – und der Datenzugriff dieser Maschine wird unterbunden: Die Schlüsselherausgabe wird verweigert, und der IT-Administrator im Unternehmen erhält einen entsprechenden Hinweis. Zur aktuellen Version von SecureCloud gehört ein Verschlüsselungsagent einschließlich vollständiger Zertifizierung für FIPS 140-2 (Federal Information Processing Standards). Diese Zertifizierung wird von Regierungsbehörden und Unternehmen, welche die höchsten Sicherheitsstandards einhalten müssen, für ihre Verschlüsselungslösungen benötigt.

Experton Group hat 23 Hersteller von „Cloud Security Technologies & Services“ unter die Lupe genommen

Leader und Taktgeber bei Cloud-Sicherheit

Experton hat untersucht, wie es um den Markt für Cloud-Sicherheit in Deutschland bestellt ist. Ergebnis des im Mai vorgelegten „Cloud Vendor Benchmark 2013“: Trend Micro führt den Markt an. Der IT-Sicherheitsanbieter habe sein Angebot in den vergangenen 24 Monaten am besten auf die Cloud-Risiken abgestimmt, die Produkte Deep Security und SecureCloud seien die Messlatte für die Wettbewerber.

Cloud Computing hat unschlagbare betriebswirtschaftliche Vorteile zu bieten, macht die Unternehmen jedoch verwundbarer. Denn die Zeit in sich abgeschlossener Systeme und Netze mit wenigen Zugriffspunkten ist damit endgültig vorbei. Folglich müssen traditionelle Sicherheitsansätze versagen, die um die zu schützenden IT-Ressourcen eine möglichst hohe und undurchlässige Mauer zu errichten versuchen. War es vor der Cloud möglich und sinnvoll, die einzelnen Bestandteile dieser Mauer von verschiedenen Herstellern zu beziehen, ist diese Vorgehensweise immer weniger zu empfehlen, da die einzelnen Schutzkomponenten in der neuen Ära viel reibungsloser zusammenspielen müssen, um ihre Wirkung voll entfalten zu können. „Die Hacker nutzen gezielt Schwachstellen zwischen den Lösungen verschiedener Anbieter. Bei der Auswahl von Sicherheitslösungen empfehlen wir deshalb, auf ein umfassendes Lösungsportfolio des Anbieters zu achten. Außerdem sollte er die Funktionalität der Systeme gezielt auf den Einsatz in der Cloud ausrichten. Hier hat Trend

Micro unserer Ansicht nach derzeit einen Vorsprung vor der Konkurrenz“, erklärt Carlo Velten, Senior Advisor bei der Experton Group.

Der Studie zufolge verfügt Trend Micro über ein überdurchschnittlich breitgefächertes und spezialisiertes Portfolio an Technologien und Services. Eine besondere Stärke sehen die Analysten in den Angeboten des Sicherheitsspezialisten für Cloud Service Provider, die mit den Lösungen SecureCloud sowie Deep Security die virtualisierten Landschaften ihrer Kunden rollenbasiert und betriebskonzeptunabhängig absichern und überwachen können. Ihr Fazit: „Trend Micro ist derzeit eindeutiger Leader und Taktgeber in der Marktkategorie Cloud Security Technologies & Services.“

Spionageabwehr und Selbstverteidigung

Den Kern der Sicherheitslösungen von Trend Micro für private, öffentliche und hybride Cloud-Umgebungen bildet

Deep Security, unterstützt durch die integrierte Komponente SecureCloud. Mit Deep Security – die Betriebssysteme, Anwendungen und Daten auf physischen, virtualisierten und Cloud-basierten Servern schützt – hat Trend Micro als erster IT-Sicherheitsanbieter agentenlosen Malware-Schutz für Cloud-Umgebungen eingeführt und Intrusion Prevention sowie Web-Anwendungsschutz als Teil einer agentenlosen Lösung auf den Markt gebracht. Als Pluspunkt von Deep Security wurde in der Experton-Studie auch die Partnerschaft zwischen Trend Micro und VMware sowie die daraus resultierende tiefe Integration auf Produktebene bewertet. SecureCloud ermöglicht die Verschlüsselung und Kontrolle von Daten jeder Art von Cloud. Während Deep Security einen sicheren Container für Anwendungen und Server in der Cloud bietet, verstärkt SecureCloud den damit erreichten Schutz um die Verschlüsselung und damit die Absicherung der von den Servern und Anwendungen genutzten Daten.

www.experton-group.de

PFS optimiert Kosten und Nutzen rechtskonformer Datensicherheit mit Trend Micro

100 Prozent Privatsphäre

PFS zählt in der Schweiz zu den führenden unabhängigen Generalunternehmen der Branche. Für das Dienstleistungsangebot im Vorsorge-, Lohn- und Gehaltsmanagement setzt PFS auf eine virtualisierte Infrastruktur. Mit Deep Security von Trend Micro konnte der Zielkonflikt zwischen Virtualisierung und Daten-, IT- sowie Rechtssicherheit gelöst werden.

Bei der Handhabung persönlicher Daten von etwa 26.000 Versicherten und Pensionären in 29 Vorsorgestiftungen mit knapp sieben Milliarden Schweizer Franken Anlagevermögen sowie der termingerechten Erstellung von Lohn- und Gehaltsabrechnung einschließlich Sozialversicherungsabgaben für mehr als 20.000 SAP-Stammsätze trägt PFS ein Höchstmaß an Verantwortung bei der Einhaltung gesetzlicher Datenschutzvorgaben. Neben der Einhaltung geltender Datenschutzgesetze, die die Anforderungen an Informationssicherheit, Verfügbarkeit und Integrität der Daten dezidiert vorgeben, muss die PFS zudem den unterschiedlichen Forderungen der Kunden bezüglich des physikalischen Speicherorts der jeweiligen Daten entsprechen. In einem ersten Schritt überführte das Schweizer Unternehmen daher die bestehende IT-Infrastruktur in eine VMware-basierte, virtuelle IT-Infrastruktur mit 25 virtuellen Servern und drei Hosts. Teile der bestehenden Sicherheitslösung, etwa diverse Firewalls, wurden dabei übernommen. „Der resultierende Onboard-Virenschutz ist zwar gegeben, entspricht aber nicht den von uns formulierten Sicherheitsstandards“, so Michael Flückiger, Leiter Basis IT/Vorsorge-Support der PFS. Der Einsatz einer vollumfänglichen Antivirenlösung gemäß klar definierter Anforderungen war folglich unumgänglich. Die vorhandene agentenbasierte Lösung entsprach nicht mehr den PFS-Anforderungen an eine Antivirenlösung in einer virtuellen Umgebung – zumal dabei auf jeder virtuellen Maschine eine Agentensoftware installiert sein müsste und sich eine Umsetzung als ressourcen- und kostenintensiv erweisen würde. Neuere Lösungen, die auf der Hypervisor-Ebene, dem sogenannten Virtualisierungs-Layer, aufbauen, bedürfen nur eines Virenschutzes pro physischem Host, um alle darauf betriebenen virtuellen Maschinen zuverlässig zu schützen. Damit waren die Anforderungen klar definiert: Eine innovative,



© Tatiana Popova, Shutterstock.com

agentenlose Sicherheitslösung für die VMware-basierte, virtualisierte IT-Infrastruktur war das Ziel. Aus Gründen des Investitionsschutzes kam zudem nur eine Lösung von einem der vier großen Anbieter infrage. „Nach eingehender Prüfung war klar, dass es zur agentenlosen Lösung Deep Security von Trend Micro für uns keine Alternative gibt. Auch erfüllt diese Lösung alle zusätzlichen von uns artikulierten Anforderungen“, erklärt Michael Flückiger die Entscheidung.

Lösung: Agentenloser Schutz

Mit Deep Security bietet Trend Micro den Kunden eine ebenso fortschrittliche wie performante Sicherheitslösung für Server in einem dynamischen Datenzentrum an – egal, ob es sich dabei um physikalische oder virtuelle Server handelt. Dabei verbindet die Software die Erkennung und Abwehr von Eindringlingen, eine Firewall sowie die Integritätsüberwachung und Protokollprüfung zu einem Software-Agenten. Dank dieser zentral verwalteten Lösung können Unternehmen verdächtige Aktivitäten frühzeitig erkennen und so rechtzeitig Maßnahmen zur Sicherung des Datenzentrums einleiten. Die Einführung der neuen Sicherheitslösung durch

Trend Micro, PFS und Asept dauerte lediglich eine Woche. „Das agentenlose Konzept spart nicht nur wie erwartet personelle Ressourcen, es ist auch deutlich leistungsfähiger als unser vorheriges Programm – und schützt dabei gleichermaßen die virtuellen Maschinen sowie die restlichen, noch in unserer Infrastruktur verbliebenen physischen Maschinen“, so Projektleiter Michael Flückiger. Auch die Übersichtlichkeit der Managementkonsole aufgrund der verschiedenen Ansichten sowie der Drilldown-Funktion hebt Flückiger hervor: „Auf einen Blick lässt sich so der Zustand der gesamten Arbeitsumgebung erkennen.“

Nach all diesen positiven Erfahrungen hat sich PFS den Aufbau einer völlig agentenlosen Umgebung zum Ziel gesetzt. Den nächsten Schritt in diese Richtung wollen die Schweizer mit der Umstellung auf Virtual Desktops (70 Clients) machen – und einmal mehr auf Deep Security als Antivirenschutz vertrauen. Allerdings beabsichtigt das Dienstleistungsunternehmen das Projekt dann eigenständig durchzuführen: „Wir haben im ersten Projekt so viel Know-how von Trend Micro vermittelt bekommen, dass wir uns dieses Vorhaben ohne Weiteres zutrauen“, so Flückiger.

www.pfs.ch

Die 2002 aus dem Zusammenschluss mehrerer unabhängiger Pensionskassenstiftungen hervorgegangene PFS verfügt über zwei Kernbereiche: zum einen HR und externe Lohnzahlungsverarbeitung, wo sie mit einem monatlichen Bearbeitungsvolumen von über 20.000 Löhnen und Gehältern und einer Vielzahl an Unternehmenskunden zu den führenden Anbietern der Schweiz gehört, zum anderen die Verwaltung (teil)autonomer Pensionskassen der obligatorischen beruflichen Altersvorsorge.

Nicht immer ist billig besser und wirklich kostengünstiger – ein zweiter Blick lohnt



© dreamerve, Shutterstock.com

Ein unmoralisches Angebot

Der Deal ist simpel, die Versuchung groß, und es gibt – scheinbar – nur Gewinner. Wer sich bei der Erneuerung von Sourcing-Verträgen den aufwändigen Ausschreibungsprozess spart, dem versprechen Provider oft Sonderkonditionen. Der Kunde könne doppelt sparen, argumentieren sie. Tatsächlich spart jedoch der Provider.

Von *Branimir Brodnik, Microfin Unternehmensberatung*

Erhält ein Provider ohne offizielle Ausschreibung einen Sourcing-Auftrag, befindet er sich in keiner Wettbewerbssituation. Dadurch kann er den Preis und vertragliche Konditionen zu seinen Gunsten gestalten und sich Folgegeschäfte ohne große Mühe sichern. Potenzielle Verlierer sind hingegen die Verantwortlichen im Unternehmen, weil das Vorgehen Compliance-Richtlinien unterläuft und zur persönlichen Haftung von Managern führen kann – und das Unternehmen insgesamt nicht so gut wegkommt wie in einem ordentlichen Wettbewerbsprozess.

Vier Jahre lang ist das SAP-Infrastruktur-Outsourcing-Geschäft relativ gut gelaufen, die Haken und Ösen hielten sich

in Grenzen und ließen sich zeitig ausräumen – kurz: Das Modell Outsourcing hat im Rahmen der Erwartungen funktioniert und soll auch nach Ablauf des Vertrags fortgeführt werden. Wenn es nun um einen Anschlussvertrag geht, hat der Provider einen (nicht ganz) unerwarteten Vorschlag: Man könne doch beiderseits den Aufwand für eine Ausschreibung sparen, heißt es. Dafür bietet der Provider günstige Sonderkonditionen an, die Preisverhandlungen überflüssig machen. Eine Win-win-Situation also, mit der Provider immer öfter nicht nur Bestandskunden binden wollen, sondern auch gezielt im Rahmen eines Lockangebots das Topmanagement ansprechen. Natürlich scheint ein solches Geschäft zumal bei weitverbreiteten, teilweise generischen

Dienstleistungen wie eben beispielsweise SAP-Infrastruktur-Outsourcing attraktiv – auf den ersten wie auch auf den zweiten Blick. Denn es kommt offenbar allen Seiten entgegen. Der Auftraggeber erhält günstige Konditionen und spart sich die Kosten für Evaluation und Ausschreibung. Der zuständige Manager schont seine Nerven und Arbeitszeit und bewahrt sich einen bekannten und berechenbaren Dienstleister – egal wie gut oder schlecht dieser ist. Der Provider muss keine Akquisekosten auf den Vertrag umlegen und kann so vermeintlich attraktive Preise machen. Nur leider ist diese Annahme für alle drei beteiligten Parteien falsch. Denn es gibt drei Faktoren, die die schöne Rechnung durchkreuzen: Compliance, Kosten und Innovation.

■ Erstes Stichwort: Compliance

Vorstände und IT-Verantwortliche unterliegen heutzutage strengen Verhaltensregeln. Neben gesetzlichen Bestimmungen, die es einzuhalten gilt, haben inzwischen viele Unternehmen interne Richtlinien eingeführt. Im Mittelpunkt stehen die Vermeidung von Korruption und Kartellabsprachen sowie das Einhalten von Datenschutzvorgaben. Nicht zuletzt müssen Entscheider persönlich gerade stehen; die sogenannte Managerhaftung ist im GmbH- und im Aktiengesetz sowie dem Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts (UMAG) geregelt. Im Klartext: Wenn beim Vertragsabschluss oder danach etwas schief läuft, rutschen die Verantwortlichen schnell in die persönliche Haftung. Da ist ein Ausschreibungsprozess ganz sicher das kleinere Übel.

■ Zweites Stichwort: Kosten

Sicher – das Sonderangebot des Providers scheint auf den ersten Blick günstig. Aber ohne Ausschreibung hat der Kunde eben auch keinen Vergleich und kaum Chancen, den Preis zu verhandeln. Vor allem bei Sourcings rund um SAP, die von vielen Providern angeboten werden, ist das ein geldwerter Nachteil. Denn Fakt ist: Die Konditionen, die bei einem Schnäppchen angeboten werden, sind fast immer auch auf dem Verhandlungsweg im Rahmen einer sauberen Vergabe zu erreichen – und dann hat man auch die Sicherheit, dass der zu entrichtende Preis dem Marktpreis entspricht. Dort kommen außerdem noch weitere, wichtige Faktoren ins Spiel. Denn in einer Wettbewerbssituation werden nicht nur Preise neu verhandelt, sondern in großen Teilen auch neue Leistungen integriert und auch rahmenvertragliche Vereinbarungen verbessert. Schließlich hat mancher Auftraggeber im ursprünglichen Deal Zugeständnisse gemacht,

die später hinfällig geworden sind, oder mangels Erfahrung mit falschen Prämissen gearbeitet.

■ Drittes Stichwort: technologische Innovation

Beim Sourcing geht es in erster Linie um die richtige Lösung, nicht um die billigste. Wer Verträge abschließt, ohne Angebote inhaltlich zu vergleichen, läuft Gefahr, den Überblick über die verschiedenen Lösungsansätze zu verlieren. Unterschiedliche Provider haben unterschiedliche Konzepte und Serviceprinzipien, die der Kunde auch kennen sollte. Auch bei einer Vertragsverlängerung gilt: nicht bedenkenlos weiterführen, was sich bewährt hat – gut möglich, dass die technologische Entwicklung inzwischen zielführendere Lösungen hervorgebracht hat.

Deshalb kann es nur eine klare Empfehlung geben: Vor allem bei der Vergabe von Outsourcing-Verträgen, die in der Regel eine lange Laufzeit haben, ist eine Ausschreibung kein notwendiges Übel, sondern eine sinnvolle Investition. Unter dem Strich mag ein professionell aufgesetzter Ausschreibungsprozess zwar Zeit kosten, hat aber sonst nur Vorteile: Der Kunde bleibt compliant, die Lösung passt, die Gesamtkosten über den gesamten Lebenszyklus werden optimiert und die eigene Verhandlungsposition bezüglich vertraglicher Regelungen verbessert sich deutlich. Dafür lohnt es sich auch, Beratung von Spezialisten in Anspruch zu nehmen. Seriöse Berater haben dabei ein erfolgsabhängiges Vergütungsmodell, das die Consultingkosten leicht kompensiert. Der Provider profitiert vom Vergleich mit dem Wettbewerb ebenfalls, indem er das Feedback des Kunden als „Lessons learned“ zur Verbesserung der eigenen Position nutzt. Eine Ausschreibung ist immer auch ein Stück Technologiewettbewerb, und den kann auf Dauer nur gewinnen, wer sich regelmäßig mit seinen Konkur-

renten vergleicht und sich weiterentwickelt. Und nicht zuletzt kann der Sourcing-Verantwortliche besser schlafen. Die Gewissheit, für sein Unternehmen alles richtig gemacht zu haben und dem Compliance Officer in die Augen schauen zu können, beruhigt ungemein – und wiegt den Reiz eines unmoralischen Angebots leicht auf.

www.microfin.de



Branimir Brodnik ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Microfin Unternehmensberatung. Der Diplom-Informatiker, der im Nebenfach Medizin studierte, weist eine über 20-jährige Berufserfahrung in den Bereichen Financial Services und Consulting auf. Seine Kompetenzen liegen vor allem in den Themen IT-Sourcing, IT-Kostenoptimierung sowie Projektmanagement. Als zertifizierter Projektmanager und Management Coach beriet Branimir Brodnik nicht nur zahlreiche Unternehmen und Manager, sondern gab sein Wissen und seine Erfahrung auch in vielen Veröffentlichungen weiter.

Programmierbedarf im SAP-Umfeld? SAP Entwicklung ist unsere Passion!



Die ABAP Factory der Manß & Partner GmbH ist ein eingespieltes Team aus erfahrenen SAP Entwicklern. Die ABAP Factory arbeitet remote nach standardisierten Vorgehensmodellen vom Standort Wermelskirchen. Im Vergleich zur klassischen on-site Entwicklung bietet Ihnen die ABAP Factory folgende Vorteile:



- **Kostenreduzierung** durch attraktive Stundensätze und **kürzere Entwicklungszeiten**
- **garantierte Verfügbarkeit**
- **umfassendes technologisches Leistungsspektrum*** in Verbindung mit **breitem Modul- und Prozesswissen**

* beinhaltet u.a. Entwicklungen in bzw. von ABAP / ABAP OO, Java, SAPscript, Smart Forms, Adobe Forms, Workflows, Web Dynpro und Schnittstellen



SAP übernimmt Hybris und gestaltet damit Kundenmanagement neu

Alles für die Kunden

SAP kündigte Anfang Juni die Pläne für die Übernahme von Hybris, einem Anbieter von E-Commerce-Technologie, an. Der Konzern sieht vor, eine E-Commerce-Plattform anzubieten, die sowohl in einer On-demand- als auch On-premise-Umgebung verfügbar ist.

SAP-Produkte in Verbindung mit den Multikanal-Lösungen von Hybris sollen Unternehmen einen besseren Zugang zu Daten sowie eine schnellere Analyse ermöglichen und die Kundentreue optimieren. Tatsächlich wächst die Nachfrage nach E-Commerce-Technologie rasant. Industrieanalysten schätzen den Gesamtmarkt auf 37 Milliarden US-Dollar. Unternehmen müssen auf verändertes Kundenverhalten reagieren – ob im Web, mobil, in der Filiale, im Contact Center oder über andere Interaktionspunkte. Hinzu kommen Trends wie Big Data, Cloud- und Social-Media-Technologien, die den Bedarf nach Commerce-Lösungen für durchgängige Kundeninteraktion verstärken. Der Markt für E-Commerce wächst doppelt so schnell wie die herkömmliche Einzelhandelsindustrie und wird zunehmend entscheidend, um profitable Kundenbeziehungen zu identifizieren, zu gewinnen und auszubauen. „Mit Hybris wird SAP eine führende Position im Verbrauchermarkt einnehmen können“, erklären Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe, Co-CEOs der SAP. „Mit der Übernahme erhöht SAP den Anspruch an das Kundenbeziehungsmanagement und wird neue Standards für künftige Käuferlebnisse setzen.“ Hybris wurde 1997 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Zug in der Schweiz. Die Multikanal-Commerce-Plattform des Unternehmens umfasst Lösungen für das Web, die mobile Nutzung sowie für Callcenter und Filialen. Hybris hilft Unternehmen aller Größen, mehr Waren, Dienstleistungen und digitale Inhalte über sämtliche Interaktionspunkte, Vertriebskanäle und Endgeräte zu verkaufen. Die Lösungen bieten eine konsolidierte Übersicht über Kunden, Produkte und Bestellungen über Nachfrage- und Vertriebskanäle hinweg. Möglich wird dies durch neues Stammdatenmanagement (MDM) und einheitliche Commerce-Prozesse für alle Kanäle. Der Hauptinvestor des Unternehmens ist HGGC, ein privates Unternehmen mit Sitz in Palo Alto, Kalifornien. Nach Abschluss der Akquisition, die im dritten Quartal 2013 nach Erhalt der kartellrechtlichen Genehmigung und Erfüllung

weiterer Abschlussbedingungen erwartet wird, wird Hybris als eigenständige Geschäftseinheit weitergeführt. Das bestehende Management-Team unter

der Leitung von Ariel Lüdi und Carsten Thoma bleibt erhalten.

www.sap.de



Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe, Co-CEOs der SAP, freuen sich über die Übernahme des Schweizer Unternehmens Hybris.

Für nachhaltige Investitionen in Schwellenländern

Mit einer gemeinsamen Initiative wollen SAP und die Emerging Markets Private Equity Association (EMPEA) nachhaltige Investitionen in Schwellenländern fördern. Im Branchenverband EMPEA sind über 300 Fondsmanager und institutionelle Anleger vertreten, die mehr als 60 Länder und ein verwaltetes Vermögen von über einer Billion US-Dollar repräsentieren. EMPEA bietet nun seinen Mitgliedern und der allgemeinen Öffentlichkeit ein neues interaktives Dashboard, das die Verteilung und Auswirkung von Private-Equity- und Risikokapitalinvestitionen auf die Schwellenländer weltweit darstellt. Die Datenbank FundLink wurde eigens für die Branche entwickelt. Unterstützt wurde der Verband von internationalen Organisationen für Entwicklungsfinanzierung. Anleger haben damit leichten Zugriff auf die Informationen, die sie für ihre Investitionsentscheidungen benötigen. Die Software ermöglicht es Investoren, Fondsmanagern oder Behörden Kapitalflüsse zu verfolgen, Trends zu ermitteln oder mehr über eine bestimmte Region zu erfahren. Aufgrund dieser Informationen können sie fundierte Investitionsentscheidungen treffen. Da EMPEA für verschiedene Regionen und Märkte die gleiche Forschungsmethodik anwendet, lassen sich anhand der Data Dashboards online vergleichende Analysen durchführen. Der verbesserte Informationszugang soll Anlegern helfen, die richtigen Investitionsstandorte, -projekte oder Fondsmanager auszuwählen. Die öffentliche Version der Data Dashboards gibt Auskunft über regionale Statistiken und Fundraising- und Investitionstrends im Private-Equity-Markt. Mitglieder von EMPEA erhalten einen erweiterten Zugang zu länderspezifischen Informationen, einschließlich einer Fondsmanager-Datenbank mit anpassbaren Suchkriterien. Sie können zudem individuell anpassbare Analysefunktionen nutzen, um sich bestimmte Aspekte oder Bereiche der Fundraising- und Investitionsaktivitäten anzusehen. SAP stellte die Analysesoftware, die dem Dashboard zugrunde liegt, unentgeltlich zur Verfügung.

www.sap.de

Plattform zur Echtzeitverarbeitung von B2B-Finanztransaktionen erhält SAP-Zertifizierung für die Integration in ERP

Zum richtigen Zeitpunkt

Am 4. Juni 2013 gab Traxpay bekannt, dass alle Zahlungsapplikationen seiner Plattform zur Echtzeitabwicklung von B2B-Finanztransaktionen für die Integration in SAP ERP 6.0 zertifiziert wurden. Handelstransaktionen und Datenströme in der B2B Supply Chain werden dadurch in die Backoffice-IT-Systeme und Betriebsabläufe der Unternehmen eingebunden. Die Plattform, die für Enterprise Workflows entwickelt wurde, lasse sich ohne zusätzliche Software implementieren und biete Möglichkeiten zur Beschleunigung des Cashflows, zur Generierung von neuen Einnahmequellen und zum Schutz gegen Betrug und finanzielle Verluste. Deren Integration zur Echtzeitverarbeitung von B2B-Finanztransaktionen in SAP ERP ermögliche die automatisierte Zahlungsabwicklung und Sorge für Transparenz der Transaktionen. Zudem vereinfache sie Workflows und beschleunige die Geschäftsabwicklung für gemeinsame Kunden, bekräftigt John Bruggeman, CEO von Traxpay. „Den Schätzungen nach fließen im B2B-Großhandel jährlich Zahlungen in Höhe von 300 Billionen US-Dollar, wobei der Trend unaufhaltsam zum digitalen Handel geht. Hier ergibt sich eine enorme Chance zur Beschleunigung der Kapitalströme in der Supply Chain. Viele Unternehmen arbeiten mit Software der SAP Business Suite zur Optimierung kritischer Geschäftsabläufe. Mit unserer direkten Schnittstelle zu ERP können die Kunden ihre Finanz- und Geschäftsprozesse zu einem effizienten Workflow zusammenführen. Wir bieten den Unternehmenskunden die einmalige Möglichkeit, die richtige Zahlung zum richtigen Zeitpunkt zusammen mit den richtigen Daten – jederzeit und überall – vorzunehmen. So können die B2B-Unternehmen nicht nur einen Wettbewerbsvorteil erzielen, sondern auch Einsparungen in Millionenhöhe realisieren.“ Die Produkte von Traxpay stellen den Unternehmen eine elektronische Zahlungsmethode für traditionelle oder internetbasierte Handelsgeschäfte zur Verfügung. Sie ermöglichen geschäftliche Interaktionen in Echtzeit rund um die Uhr und bieten dabei bankensicheren Schutz aller Geldeinlagen und Daten.

Diese Lösung unterstützt die Übermittlung transaktionsrelevanter Daten mit jeder Zahlung und vereinfacht den schnellen Abgleich. Auch seien die Kommunikation und Kooperation entlang der gesamten Supply Chain gewährleistet.

www.traxpay.com



» Jährlich fließen im B2B-Großhandel Zahlungen in Höhe von 300 Billionen US-Dollar. Hier ergibt sich eine enorme Chance zur Beschleunigung der Kapitalströme in der Supply Chain. «

John Bruggeman, CEO und Mitglied des Vorstands bei Traxpay, verfügt über umfangreiche Erfahrung im Aufbau und Vertrieb von Hightech-Unternehmen. Zuletzt war er Chief Marketing Officer bei Cadence, wo er für Corporate- und Produkt-Aktivitäten sowie strategisches Marketing verantwortlich war.

AFI ■■■■
BESSERELÖSUNG | BESSERDIREKT

Einfacher geht nicht!

www.afi-solutions.com/e-Invoice

Der triple e - Effekt!

Maximale Steigerung von Effizienz & Economy



Besuchen Sie uns
24.-26. September 2013
DMS EXPO Stuttgart
Halle 5 Stand E51

AFI GmbH
Julius-Hölder-Straße 39
70597 Stuttgart
www.afi-solutions.com





Vom Einsparpotenzial durch Dokumentenmanagement in Unternehmen



© Carsten Reisinger, Shutterstock.com

Einfachheit ist eine Kunst

Dokumentenmanagementsysteme können Geschäftsabläufe entscheidend automatisieren und damit vereinfachen. Um Brüche in den einzelnen Arbeitsschritten zu vermeiden, bedarf es einer durchgehenden End-to-End-Integration, die aktuelle Technologietrends berücksichtigt.

Von Markus Pichler, Director of Product Marketing bei Abbyy



Markus Pichler ist bei Abbyy Europe als Direktor Produktmarketing verantwortlich für die Produkte und Lösungen zur Dokumentenerkennung, Data Capture sowie Linguistik. Zuvor arbeitete er in verschiedenen Positionen unter anderem im Produktmanagement bei Arvato und als Leiter Marketing bei Media Artists. Er besitzt umfangreiche Erfahrung in den Bereichen ECM/DMS, Software-Marketing und Produktmanagement für ECM-Lösungen.

Unternehmen erhalten täglich eine Flut an Dokumenten von Geschäftspartnern, Lieferanten oder Kunden. Zudem sind auch sie gigantische Dokumentenproduzenten – täglich sorgen sie dafür, dass die Flut weiter anschwillt. Diese Datenmassen gilt es zu beherrschen, sie müssen in die richtigen Kanäle geleitet und schnellstmöglich weiterverarbeitet werden. Denn letztlich sollen die darin enthaltenen Informationen in Kapital umgewandelt werden. Hier kann die IT-Abteilung durch die Implementierung eines leistungsfähigen Dokumentenmanagementsystems (DMS) punkten und den Fachabteilungen entscheidend unter die Arme greifen. Immerhin stellt der Prozess der Verwaltung elektronischer und gedruckter Schriftstücke eine wichtige Lebensader im Unternehmen dar, der etwa von der Auftragserteilung bis hin zur Rechnungsstellung dokumentenbasiert erfolgt. Stark automatisierte Abläufe und eine Integration in die Unternehmenssoftware liefern eine wichtige Basis, um Ressourcen freizuschöpfeln und potenzielle Fehlerquellen zu minimieren.

Nicht nur die Menge, sondern auch die Art der Daten ist ein Problem. Verantwortliche sehen sich heute mit vielen Datenquellen und -formaten konfrontiert,

die eine fehlerfreie Dokumenten- sowie Datenerfassung und -bearbeitung über den gesamten Lebenszyklus hinweg erschweren. Hinzu kommen gesetzliche Anforderungen, die eine revisionssichere Ablage von Geschäftsdokumenten wie Rechnungen oder Verträgen verlangen. Dank des hohen Automatisierungsgrades schaffen hier Systeme für die automatische Datenerfassung sowie das Dokumentenmanagement entscheidende Abhilfe. Dabei entwickelt sich der Trend im Bereich Dokumentenmanagement immer stärker in Richtung integrierter Lösungen, die den gesamten Arbeitsprozess einbeziehen und deutliche Ersparnisse ermöglichen. Diese können sich sowohl in den operativen Aufwänden wie auch Bearbeitungszeiten niederschlagen. Hierfür sollte das DMS jedoch neben den Scannern im Frontend auch im Backend die Integration in das ERP-System von SAP abdecken und den Export an jedes zertifizierte SAP-Archive-Link-System unterstützen. Damit lässt sich ein Geschäftsprozess lückenlos abbilden und das komplette Einsparungspotenzial voll ausschöpfen. In der Praxis kann etwa ein Mitarbeiter der Finanzabteilung mit einer Rechnungserfassungslösung den gesamten Verarbeitungprozess zur Kreditorenbuchhaltung in SAP automatisieren und die Rechnung in den nachgelagerten Prozess überführen: Ein

interner Rechnungsworkflow zur Freigabe und Buchung wird nach Erkennung und Auslesen der Daten vollautomatisch gestartet und verkürzt die Durchlaufzeiten damit deutlich.

Verarbeitung in der Cloud

Um auch dezentrale Einheiten in ein Agenturnetzwerk oder Partner sowie weitere Niederlassungen in denselben Geschäftsprozess einbinden zu können, bietet sich eine Dokumentenerfassung sowie -verarbeitung in der Cloud an. Dank der neuen Web-Technologien können Aufwände von der Zentrale auf die dezentrale Einheit verlagert werden und Ausgaben für die lokale Softwareverteilung und Wartung entfallen. Gleichzeitig gewinnen die Unternehmen an Flexibilität und können beispielsweise auch Mitarbeiter im Homeoffice mit ihrer DMS-Lösung unterstützen. Spätestens seit der Durchdringung des Unternehmensalltags mit Smartphones und Tablets gewinnt auch das Thema der ortsunabhängigen Dokumentenerfassung an Fahrt. Hiervon versprechen sich viele Unternehmen entscheidende Wettbewerbsvorteile – sei es, indem sie damit ihren Kundenservice verbessern oder die

eigene Reaktionszeit auf Kundenanfragen verkürzen wollen. Mit der richtigen technologischen Unterstützung lässt sich beides bewerkstelligen und gleichzeitig sogar eine Kostenreduktion herbeiführen. Vor allem der Banken- und Finanzsektor nimmt hier eine wichtige Vorreiterrolle ein. Bereits heute ermöglicht er seinen Kunden, via Mobiltelefon Überweisungsträger automatisch auszulesen und weiterzuverarbeiten. Auch das Einreichen von Schadensfällen an Versicherungen – etwa nach einem Verkehrsunfall – mit mobilem Endgerät ist denkbar, um damit die lange Wartezeit auf etwaige Rückzahlungen zu minimieren und Klärungen schneller herbeizuführen. Gleichzeitig profitieren auch die Mitarbeiter im Unternehmen von den Technologien für mobiles Arbeiten. Die Mobile Workforce wie etwa der Außendienst oder der Transport- und Logistikbereich gewinnt mit der Möglichkeit zur Datenerfassung vor Ort beim Kunden wertvolle Freiheiten. Doch nicht nur im Kundendienst, sondern auch im B2B-Segment werden Lösungen für den mobilen Dokumenten-Scan ihren Weg in die Organisationen finden. Sei es, um Spesenabrechnungen für Geschäftsreisen vor Ort zu erfassen und zu archivieren

oder Versicherungsanträge automatisch zu bearbeiten.

Im Bereich des Dokumentenmanagements verbirgt sich oft noch großes Optimierungspotenzial. SAP gibt seinen Nutzern mit Archivierung und Aktenverwaltung zwar schon grundlegende Funktionalitäten an die Hand, diese reichen jedoch nur selten aus, um allen Anforderungen gerecht zu werden. Eine umfassende Verwaltung von Dokumenten beginnt bereits bei der fehlerfreien Erfassung, rechtskonformen Extraktion und regelbasierten Validierung der Daten – egal ob im Unternehmen direkt oder unterwegs. Das kann über eine externe Lösung erfolgen, die per Schnittstellen in das bestehende System integriert wurde. Diese übernimmt auch den Abgleich mit den SAP-Daten und leitet den weiteren Bearbeitungsvorgang ein, bevor schließlich die Archivierung in SAP initiiert wird. Erst wenn die genutzte DMS-Lösung den gesamten Arbeitsprozess abdeckt und weitestgehend automatisiert, erfüllt sie eines der wichtigsten Kriterien überhaupt: Sie vereinfacht die Arbeit des Anwenders.

www.abbyy.de

Auf den Geschmack gekommen

Weltweit verteilte Teams, viele Filialen sowie eine hohe Anzahl an Zulieferern erfordern bei global agierenden Unternehmen Collaboration- und Communication-Lösungen über Anwendungen, Abteilungen und Firmengrenzen hinweg.

Von Iulia Staudacher, Fachjournalistin

Wikis, Social Networks, Lösungen für Web- und Videokonferenzen, Tools für das Desktop-Sharing, Online-Whiteboards und vieles mehr verbessern bereits die Zusammenarbeit in vielen Unternehmen. Damit die sogenannten Collaboration-Tools wirklich zu einer verbesserten Kommunikation beitragen, müssen Firmen bei ihrer IT-Infrastruktur darauf achten, dass Sicherheitskonzepte und nahtlose Datenintegration bis in die SAP-Systeme hinein gewährleistet sind. Daher stehen derzeit zentrale B2B-Plattformen und Unified-Communications-Lösungen (UC) hoch im Kurs. Laut einer aktuellen Berlecon-Studie ist eine verbesserte Zusammenarbeit ein Top-Thema auf der ITK-Agenda von Anwenderunternehmen. Demnach sehen acht von zehn Verantwortlichen Collaboration als hoch relevant für ihre IT-Strategie. Die Analysten von Raad prognostizieren für die kommenden zwei Jahre Tausende von

Collaboration-Projekten im Mittelstand. Collaboration-Tools beschleunigen den Kommunikationsfluss und erleichtern den richtigen Mitarbeitern im Unternehmen einen unkomplizierten Zugang zu relevanten Projektdaten. Neben einer verbesserten Zusammenarbeit erhoffen sich Unternehmen von Collaboration-Tools auch eine höhere Produktivität der Mitarbeiter, schnellere Reaktionszeiten als Wettbewerber und größeres Innovationspotenzial. Geeignete Collaboration-Lösungen sind ausbaufähig, um sich

agil den ändernden Anforderungen anzupassen, und erfüllen aktuelle Sicherheitsstandards. Das schützt nicht nur das eigene Unternehmen, sondern auch Partner und Kunden.

Integration in die Tiefe

„Unternehmen müssen wissen, was sie wollen und wohin die Zukunft geht“, so Peter Waser vom Schweizer IT-Verband ICTswitzerland. „Daher muss sich eine Collaboration-Lösung in die bestehende SAP-Umgebung integrieren. Die elektronische Zusammenarbeit kann jedoch nur dann zur Effizienz beitragen, wenn auch der Faktor Mensch miteinbezogen wird.“ Viele mittelständische Unternehmen sind hier erst am Anfang. Häufig sind die Lösungen nicht an mobile Endgeräte angebunden, die Integration von SMS-Services sowie Mailboxen fehlt und die Anwendungen sind nicht ins SAP-ERP-System integriert. Nur über

» Unternehmen müssen wissen, was sie wollen und wohin die Zukunft geht. «

Peter Waser, Schweizer IT-Verband
ICTswitzerland.



medienbruchfreie Schnittstellen und standardisierte Prozesse lassen sich für Unternehmen langfristig Kosteneinsparungen erreichen. Daher sollten Firmen direkt bei der Anbieterauswahl prüfen, ob die Lösung über Schnittstellen zur Tiefenintegration verschiedener Dienste ins SAP-System verfügt. Peter Waser rät Unternehmen zuerst zu ermitteln, welche Ressourcen zur Verfügung stehen und wie die vorhandene IT-Infrastruktur aussieht. Hiervon hängt ab, ob Firmen ausschließlich technische Unterstützung bei der Einführung oder eine komplette Strategieberatung benötigen. „Wir beobachten den Trend, dass die elektronische Zusammenarbeit sich der persönlichen, unmittelbaren Kommunikation annähert und schneller sowie interaktiver wird. Mitarbeiter nutzen verschiedene Kommunikationsformen auch firmenübergreifend mit Partnern und Kunden. Deshalb sind technologische Standards wichtig. Je einheitlicher die technische Basis, desto einfacher der Austausch über die Unternehmensgrenze hinaus“, so Waser.

B2B-Kommunikation bei Emmi

Als Milchverarbeitungsunternehmen und weltweit tätiger Konzern gehört internationaler Geschäftsdaten-austausch bei der Emmi Group zum Tagesgeschäft. „Wir bekommen rund 9000 EDI-Nachrichten und 220.000 EAI-Nachrichten am Tag“, so Markus Mutter, Teamleader Middleware, Emmi Schweiz. Bereits seit einigen Jahren setzt Emmi hierfür auf eine zentrale Plattform für die Geschäftspartnerkommunikation, die Business Integration Suite von Seeburger. Um das steigende Datenvolumen auch in Zukunft problemlos meistern zu können, vollzieht Emmi derzeit die Migration auf die neue Business Integration Suite 6 und ist damit auch für den bevorstehenden Systemwechsel auf

SAP ERP vorbereitet. Hierbei darf das lieferbereitschaftsrelevante Tagesgeschäft nicht tangiert werden. „Die neue Business Integration Suite bietet uns eine erhöhte Performance, umfassende Monitoring- und Reporting-Tools mit vordefinierten Reports für die Fachabteilungen und beste Integrationsmöglichkeiten ins SAP-System“, so Mutter. Die Seeburger-Plattform nimmt eine zentrale Position in der IT-Infrastruktur von Emmi ein, denn an sie sind über EAI (Enterprise Application Integration) Standardprozesse Lagerverwaltungs-, Kommissionier-, Transportdispositions- und Palettenkennzeichnungssysteme angebunden. Über diese Drehscheibe wickelt Emmi sämtlichen internen und externen Datenverkehr ab. Zurzeit sind fünf EDI-Lieferanten und fünf externe Logistiker, 20 Schweizer und 20 internationale Detailhändler und Gastronomiekunden mittels EDI (Electronic Data Interchange) an die ERP-Landschaft angebunden – Tendenz steigend. Mit den Kunden werden insbesondere Bestellungen (ORDERS), Lieferscheine (DESADV) und Rechnungen (INVOIC) übermittelt. Intern versendet Emmi Lagerbestandsberichte (INVRPT) sowie Wareneingangsmeldungen (RECADV) in EDI-Form. Die Daten gelangen automatisch ins ERP-System. „Emmi ist in der Lage, seine EDI-Partner selbstständig und individuell anzubinden, da sie nicht mit kundeneigenen, sondern mit konsolidierten Mappings arbeiten“, so Sandro Esposito, Key Account Manager bei Seeburger. „Hierdurch können sie rasch auf Veränderungen reagieren. Gleichzeitig sind sie unabhängig von uns als Provider.“

Kundenservice in der Logistik

Da der Großteil der Emmi-Produkte nur gekühlt haltbar ist, muss die Kühlkette im ganzen Produktionsprozess von der Herstellung bis zum Kühlregal

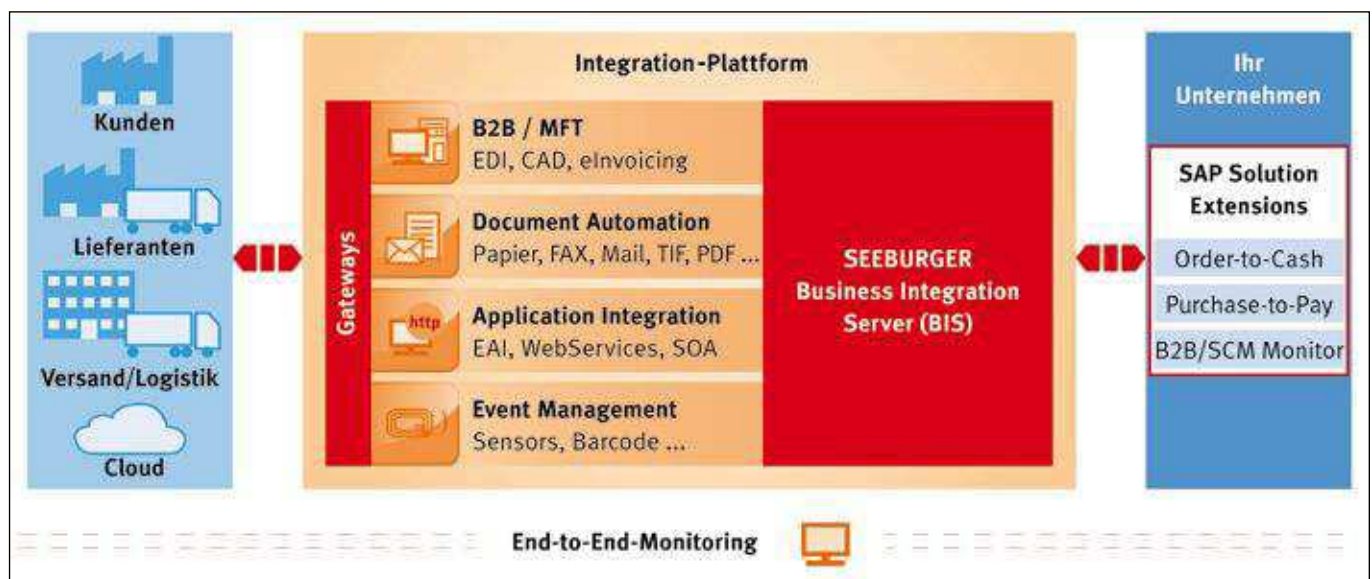
im Warenhaus eingehalten werden. Dies gilt auch für Exporte. „Wir haben einen sehr hohen Servicestandard. Große Kunden werden mehrmals täglich beliefert“, so Mutter. „Unsere Kunden, die Detailhandelsketten, setzen tadellosen Kundenservice zum Beispiel in der Logistik voraus. Die B2B-Plattform spielt hier eine zentrale Rolle. Oft muss alles sehr schnell gehen.“ Einer der Emmi-Standorte ist nur 15 Minuten vom Auslieferungsort entfernt. Wenn der Lastwagen mit den Bestellungen bei Emmi den Warenausgang verlässt, muss auch der elektronische Lieferavis innerhalb einer Viertelstunde beim Kunden sein. So kann der Kunde beim Wareneingang über die elektronische Lieferscheinmeldung und den SSCC-Code auf der Lieferung die Palette identifizieren. Durch das Zusammenspiel von IT mit Logistik und Lagerverwaltung schafft Emmi Effizienzsteigerungen in der Logistik und geht sicher, dass die bestellte Ware in vollständiger Bestellausführung zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort ist.

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


SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION



Die Stuttgarter Fachjournalistin Julia Staudacher arbeitet als PR-Redakteurin bei der Sindelfinger Agentur dieleutefürkommunikation. Sie ist spezialisiert auf IT-Themen im SAP-Umfeld.



Die Business Integration Suite 6 ist die zentrale Kommunikationsplattform, über die bei der Emmi Schweiz der gesamte Geschäftsdaten-austausch läuft.



Gesunde Stammdaten - gesunde Prozesse

Je mehr Sie für Ihre Daten tun, desto mehr tun Ihre Daten für Sie.

Ob CRM, ERP, Business Intelligence oder Supply Chain Management: Erst wenn Kunden-, Material- und Produkt-Stammdaten unternehmensweit korrekt und einheitlich verfügbar sind, entfalten eBusiness-Anwendungen ihr volles Potenzial.

Mit Datenqualitätslösungen von Omikron stellen Sie sicher, dass alle Daten zu jeder Zeit Ihren individuellen Business Rules entsprechen. Prozesse werden transparent und messbar. Analysen gewinnen an Aussagekraft. Abteilungen bündeln ihre Kräfte. Sie werden staunen, wie effektiv Ihr Unternehmen arbeitet, wenn Ihre Daten mitarbeiten.

Besuchen Sie uns:

CRM Expo 2013, 24.09. - 26.09.2013, Messe Stuttgart

Über 1.000 Unternehmen weltweit stellen mit Omikron eine zentrale Sicht auf ihre Stammdaten sicher.

AVIS

CWS | **boco**

Diakonie 

 **MEWA**
TEXTIL-MANAGEMENT

 **MAGNA**

 **SAMSUNG**

 **Union
Investment**

 **VEOLIA**
UMWELTSERVICE

Fehlerfrei und rechtssicher

SEW-Eurodrive, ein Hersteller für Antriebstechnik und -automatisierung, setzt auf durchgängige Prozesse in der Entwicklung, der Produktion und der Rechnungsstellung. Eine wichtige Rolle spielt dabei die E-Invoicing-Lösung von First Businesspost, seit Kurzem ein Unternehmen von Basware.

Mit dem Mehrwertportfolio DriveBenefits erzeugt SEW-Eurodrive Vorteile für die Geschäftsprozesse seiner Kunden im Bereich Einkauf, Materialwirtschaft und Intralogistik. Dazu gehört auch der Rechnungsversand. Vor fünf Jahren modernisierte das Unternehmen dann das bisherige Verfahren. Den elektronischen Rechnungsversand per EDI nutzte SEW-Eurodrive bereits seit längerem. Das überholte, vom Verband Deutscher Automobilindustrie (VDA) für den elektronischen Datenaustausch entwickelte VDA-Format für elektronische Rechnungen erwies sich jedoch als problematisch. Zukünftig sollte daher der gesamte elektronische Datenaustausch per Edifact erfolgen. „Wir wollten

zum einen die Bestandskunden, die noch das bisherige VDA-Format nutzen, auf Edifact umstellen. Damit hatten wir bereits gute Erfahrungen gemacht. Und zum anderen wollten wir weiteren Kunden einen elektronischen Datenaustausch anbieten, um möglichst den kompletten Rechnungsversand einheitlich abwickeln zu können“, erinnert sich Frank Bohnert, Gruppenleiter Business Processes Sales bei SEW-Eurodrive. Ein weiteres Projektziel war die Auslagerung des Rechnungsversands an einen Dienstleister, der als Multiplikator fungieren sollte. Hier stieß man durch Empfehlung eines Kunden auf Basware. Der Purchase-to-Pay-Spezialist verfügt über eine breite Nutzerbasis im Automobilbereich. „Allein diese Tatsache sprach

aus unserer Sicht bereits sehr stark für Basware. Trotzdem führten wir die bei uns übliche Marktsondierung und Produktevaluierung durch, ehe eine definitive Entscheidung fiel“, erklärt Frank Bohnert. Im Zuge dieses Auswahlprozesses setzte sich die E-Invoicing-Lösung des finnischen Anbieters durch. Diese erfasst auf Basis eines Druckertreibers kaufmännische Daten vollautomatisch, konvertiert diese, prüft sie auf ihre Plausibilität und übermittelt die Informationen in einer vorgegebenen Struktur an den Empfänger. Die Umstellung auf die neue Vorgehensweise beim Rechnungsversand verlief problemlos – die Mitarbeiter hatten bereits praktische Erfahrung mit dem Edifact-Format. Mit nur zwei bis drei Manntagen war der



SEW-Eurodrive erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2012 2,4 Milliarden Euro Umsatz und beschäftigt rund 14.000 Mitarbeiter in 15 Fertigungswerken und 75 Drive Technology Centern in 45 Ländern. Die Produktpalette reicht von Getriebemotoren, Getrieben und Motoren über elektronisch geregelte Antriebe bis zu mechanischen Verstellantrieben. Die Produkte erfüllen unterschiedliche Anforderungen, die von schnell, dynamisch und hochpräzise wie in der DVD-Produktion bis zu groß und kräftig, wie bei Containerterminals gefordert, reichen.

Übergang auf eine vollautomatisierte Rechnungsstellung geschafft.

Vom ERP-System in den Rechnungsbeleg

Seine Beschaffungsdaten verwaltet SEW-Eurodrive in SAP ERP, aus dem die Daten zur Konvertierung an den Business Integration Server des B2B-Integrationsspezialisten Seeburger gehen. Von dort werden anschließend die aufbereiteten Daten im Edifact-Format automatisiert an Basware geleitet. „Wir haben hier tatsächlich die maximale Prozessintegration und Automatisierung erreicht“, stellt Frank Bohnert fest. „Direkter und automatisierter geht es nicht!“ Bei der bisherigen Vorgehensweise musste das Unternehmen den Versendungsprozess selbst administrieren. Heute dagegen tritt es nur noch als Sender an Basware als einzigen Partner auf. Dieser kümmert sich um die anforderungsgerechte Versendung der elektronischen Rechnungen an die jeweiligen Empfänger. Auch besondere Anforderungen wie die Umsetzung von Kundenwünschen bei der Rechnungsstellung – beispielsweise die Angabe zusätzlicher Referenzen für deren Kontierung – delegiert SEW-Eurodrive. „Hier nutzen wir Basware auch als koordinierenden Dienstleister“, sagt Bohnert. IT-technische Fehler werden dadurch eliminiert, der Betrieb läuft stabil, nur hin und wieder fällt durch unklare Bestelldaten eine inhaltliche Rückfrage bezüglich einer Rechnung an. SEW-Eurodrive plant nun, den ursprünglichen Projektumfang auszuweiten. Jede eingesparte Bearbeitung eines Papierbelegs bedeutet schließlich weniger Kosten – sowohl für die Kunden als auch für das Unternehmen. Selbst wenn Kunden mit einem anderen Dienstleister zusammenarbeiten, ändert sich dank der Möglichkeit des Roamings für den Antriebsspezialisten nichts. Denn dadurch ist es möglich, die Rechnungsdaten weiterhin nur an einen einzigen

Dienstleister zu senden, der dann die Verteilung an weitere Empfänger übernimmt.

Vorteil: Zertifizierung

Einen besonderen Mehrwert sieht SEW-Eurodrive auch in der Zertifizierung von Basware: „Das garantiert uns Rechtssicherheit im Dschungel der Finanzgesetzgebung, ohne dass wir uns um die komplizierten Details kümmern müssen“, so Bohnert. „Hier verfügt Basware über umfassende Expertise, die wir uns gelegentlich auch in Form von Beratungsleistungen zunutze machen.“ Die Zertifizierung fungiert dabei nicht nur als Referenz und Nachweis rechtssicher dokumentierter Prozesse für die Kunden, sondern auch als Argument, wenn es darum geht, neue Kunden für das elektronische Verfahren zu gewinnen.

Ausblick: Internationaler Rechnungsaustausch

Basware verteilt seit längerem die Rechnungen von SEW-Eurodrive in Finnland. Dadurch ist der Weg für die Ausdehnung des E-Invoicing auf die Landesgesellschaften der SEW-Eurodrive vorbereitet. Auch an einer Ausweitung des Services auf andere Dokumente ist das Unternehmen interessiert. Im Blickpunkt steht hier der Kundenbedarf. Dabei sind neben der Rechnung auch Bestellungen und Auftragsbestätigungen wichtig. „Eine durchgängige Prozessbetrachtung, wie wir sie mit dem Mehrwertportfolio DriveBenefits pflegen, ist ein schlagkräftiges Argument bei unseren Kunden“, erklärt Frank Bohnert. „Schließlich richtet sich das Augenmerk mittlerweile nicht nur auf Produktionsprozesse, sondern auch auf den kaufmännischen Bereich. Denn hier können Unternehmen noch von deutlichen Effizienzsteigerungen profitieren.“

www.sew-eurodrive.de
www.basware.de

Überblick

- **Anforderungen:** Durchgängige Prozesse für maximale Schnelligkeit und Präzision in der Rechnungsbearbeitung; Auslagerung des Rechnungsversands an einen Dienstleister, der als Multiplikator für den kompletten Rechnungsversand fungiert; Bestandskunden, die noch das bisherige VDA-Format nutzen, sollten auf Edifact umstellen.
- **Nutzen:** Fehlerfreie, rechtssichere und zeitnahe Prozesse; SEW-Eurodrive als Sender an einen einzigen Partner; Basware kümmert sich um die anforderungsgerechte Versendung der elektronischen Rechnungen an die jeweiligen Empfänger; Rechtssicherheit in der Finanzgesetzgebung; Zertifizierung fungiert als Referenz und Nachweis rechtssicher dokumentierter Prozesse.
- **System und Lösung:** E-Invoicing: auf Basis eines Druckertreibers werden Daten vollautomatisch erfasst, konvertiert, geprüft und an den Empfänger übermittelt; Beschaffungsdaten werden in SAP ERP verwaltet; Konvertierung der Daten über den Business Integration Server des B2B-Integrationsspezialisten Seeburger.



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

Die wichtigsten
Veranstaltungen
der freien SAP-
Community.



Kosten sparen bei Geschäftskommunikation: Dokumente aus SAP ERP per Mail versenden



Ach du liebe Post

Der E-Mail-Versand von Geschäftsdokumenten aus SAP ERP ist mit den Standardfunktionen nur eingeschränkt möglich. Nach wie vor werden Bestellungen, Aufträge, Lieferscheine und Rechnungen per Post verschickt. Abhilfe schafft ein Add-on, mit dem Geschäftskorrespondenz direkt aus dem ERP-System per E-Mail zugestellt werden kann.

Von Thilo Kiefer, Munich Enterprise Software

Lauf dem Institut für Wirtschaftsinformatik der Leibniz Universität Hannover werden in Deutschland jährlich rund sechs Milliarden Rechnungen auf dem klassischen Postweg verschickt. Dies ist zeitaufwändig und kostenintensiv: Die Dokumente müssen ausgedruckt, gefalzt, kuvertiert, die Kuverts verschlossen und frankiert werden. Das Porto für einen Standardbrief beträgt aktuell 58 Cent. Hinzu kommen die Kosten für Verbrauchsmaterialien wie Briefpapier, Umschläge oder Toner. Auch der Gang zur Post ist einzukalkulieren. Wirtschaftlicher, einfacher und schneller läuft die Geschäftskommunikation via Mail – egal in welcher Branche. Auch gegenüber dem Fax ist die E-Mail in puncto Kosten und Schnelligkeit überlegen.

Viele Unternehmen, die SAP ERP einsetzen, stellen Kunden, Interessenten, Lieferanten und Partnern zur Geschäfts-

kommunikation notwendige SAP-Dokumente noch immer in Papierform zu. Doch warum nicht ERP dafür nutzen, um Geschäftspost per E-Mail zuzustellen? Leichter gesagt als getan, denn der ERP-Standard bietet kein komfortables Werkzeug für den E-Mail-Verkehr. So hat der Standard Defizite bei so wichtigen Themen wie Empfängerermittlung, Mailbearbeitung, Verwaltung von Dateianhängen und Mailgestaltung. Unternehmen, die SAP ERP einsetzen und SAP-Dokumente schnell und effizient per Mail versenden wollen, benötigen eine IT-Lösung, die nahtlos in das SAP-System eingebunden ist, sich flexibel an den jeweiligen Geschäftsprozess anpassen lässt und mit der E-Mails direkt im ERP Backend erstellt, bearbeitet und versendet werden können. Diese und weitere Anforderungen erfüllt das m/e/s Mailcenter von Munich Enterprise Software. Das Add-on wurde auf der Basis von ABAP und mit ABAP Objects als

objektorientierte Erweiterung entwickelt und kann modifikationsfrei und release-sicher in SAP ERP eingebettet werden. Outlook ist mithilfe der OLE-Technologie (Object Linking and Embedding) über eine eigene Schaltfläche in das User Interface eingebunden.

■ Flexible Anpassung

Das Add-on ist einfach zu bedienen und lässt sich flexibel an die unterschiedlichen Bedürfnisse hinsichtlich der Mailgestaltung von Vertrieb, Einkauf oder Versand anpassen. Für den Versand von Lieferscheinen und auch für Rechnungen wird in der Regel ein hoher Grad der Automatisierung und Standardisierung gefordert. Doch für das Schreiben von Angeboten mit hohem Wert an strategisch wichtige Interessenten und Kunden wird eine individuelle Mailbearbeitung benötigt. Das Anschreiben sollte hier eher persönlich sein.

■ Cockpit als zentraler Einstieg

Die Lösung bietet eine durchgängige IT-Unterstützung für den E-Mail-Versand von verschiedenen Geschäftsdokumenten direkt aus SAP ERP und verkürzt die Kommunikationswege zu Kunden, Interessenten und Partnern. Dabei werden alle relevanten Daten und Informationen wie aktueller Status, Firmenname, Mailempfänger oder Objektschlüssel übersichtlich und prozessbezogen auf einer zentralen Nutzoberfläche, dem Cockpit, gebündelt. Das sorgt für hohe Transparenz: Jedem Anwender wird im Rahmen seiner Rolle und Berechtigung nach dem Starten der Applikation seine gesamte E-Mail-Korrespondenz, also gesendete wie auch nicht gesendete und noch zu bearbeitende Nachrichten, angezeigt.

■ Automatische Empfängerermittlung

Die Empfängerermittlung und -pflege spielt eine wichtige Rolle beim E-Mail-Versand. Das Add-on ermittelt automatisch, an wen die Mail verschickt werden soll. Für das Versenden von E-Mails können bereits in den Stammdaten ein oder mehrere An-, Cc- und Bcc-Empfänger vorbelegt werden. Eine einfache, vorgangsspezifische Korrektur der Empfängerdaten ist jederzeit möglich. Auch können die Empfänger in Abhängigkeit von Beleginhalten vorgangsbezogen ermittelt werden. Zudem gibt es nützliche Funktionen zur Verwaltung von Ansprechpartnern, was die Hürden zur Kontaktdatenpflege senkt. Zum Beispiel kann damit im Kundstamm gepflegt werden, welcher Kunde dem Rechnungsversand per Mail

zugestimmt hat, ob explizit oder stillschweigend durch Bezahlung der elektronisch übermittelten Rechnung.

■ Flexible Mailbearbeitung

Für Standardmails können vorformulierte Texte mit Variablen, etwa zur Ergänzung der Belegnummer, hinterlegt werden, die sich aber jederzeit abändern lassen. Gleichzeitig besteht die Möglichkeit, persönliche Anschreiben zu formulieren und E-Mails individuell zu gestalten. Jede Mail kann vor ihrer Zustellung inhaltlich noch einmal überprüft, die Texte können nach Bedarf angepasst werden. Der Versand der E-Mails inklusive der Dateianhänge erfolgt entweder direkt über das Mailcenter, automatisch im Hintergrund oder über Microsoft Outlook. Darüber hinaus ermöglicht eine spezielle „Mail To Go“-Funktion den Nachrichtenversand direkt aus einem bearbeiteten Anwendungsbeleg. Die gesendeten E-Mails werden dann samt Anhängen protokolliert und mit dem SAP-Beleg verknüpft. Das sorgt für Transparenz, denn die Sendeberichte lassen sich im Beleg aufrufen und der Versand lückenlos nachvollziehen.

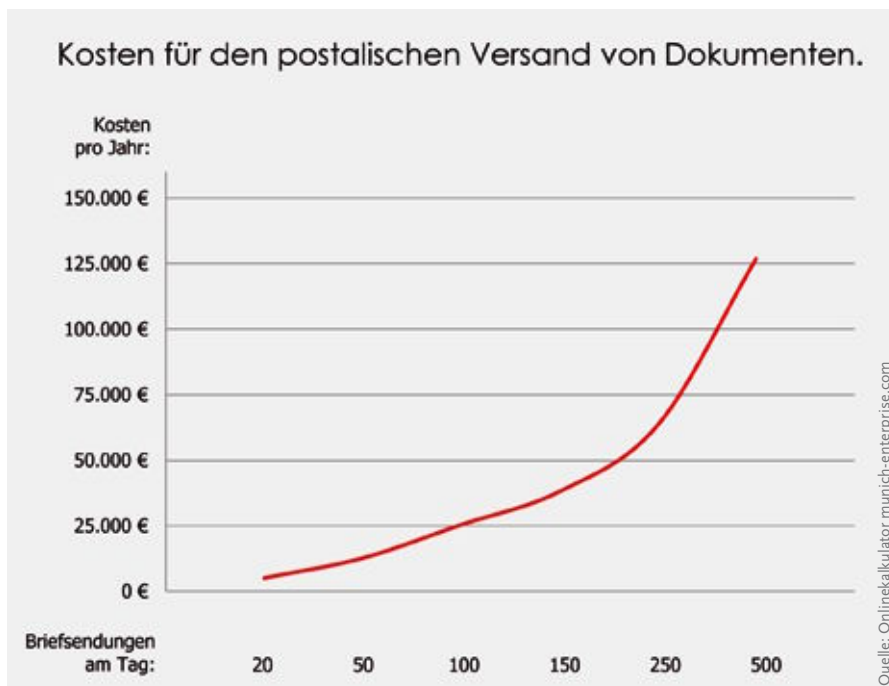
■ Dokumente und Dateien einfach anhängen

Im Add-on kann festgelegt werden, dass bestimmte Dokumente wie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) oder Marketing-Flyer automatisch hinzugefügt werden. Diese Dateianhänge stammen aus einem zentralen Verzeichnis, auf das sich über SAP ERP zugreifen lässt. Auch Dokumente, die im Dokumentenverwaltungssystem (SAP DVS) abgelegt sind, lassen sich

anhängen: zum Beispiel Konstruktionszeichnungen, die der Einkauf zusammen mit einer Anfrage oder Bestellung an Lieferanten übermittelt, oder Produktbeschreibungen, die der Vertrieb einer Angebotsmail beifügt. Nicht zuletzt können Dokumente wie Word- oder Excel-Dateien vom lokalen PC ausgewählt und einer E-Mail angeheftet werden, sofern der Beleg mit den generischen SAP-Objektdiensten (Generic Object Services, GOS) verbunden ist.

Darüber hinaus bietet das Add-on weitere nützliche Funktionen zur Gestaltung. Beispielsweise können in die E-Mails an Geschäftspartner Hyperlinks eingebunden werden, die zu Informationen über die eigenen Produkte und Dienstleistungen führen. Überdies können Mailtexte, Signaturen und Disclaimer einheitlich und gemäß den Corporate-Identity-Richtlinien gestaltet werden: Das wirkt sich positiv auf die Außendarstellung des Unternehmens aus. Nicht zuletzt werden durch den Einsatz der Lösung auch die Anforderungen des Gesetzgebers an die langfristige, unveränderliche und sichere Aufbewahrung elektronischer Nachrichten erfüllt. So können die E-Mails nach dem Versand auch per SAP ArchiveLink rechtssicher und compliancekonform in einem externen Ablagesystem abgelegt werden. Auch der ROI kann sich sehen lassen: Da durch den Einsatz von m/e/s Mailcenter weit mehr als nur Portokosten eingespart werden, amortisiert sich dessen Einführung in vielen Fällen in weniger als einem Jahr.

www.munich-enterprise.com



Setzt man auf den elektronischen Versand von Geschäftsdokumenten wie Bestellungen, Aufträge, Lieferscheine und Rechnungen, ist das Einsparpotenzial im Vergleich zum postalischen Versand enorm.



Thilo Kiefer ist Mitglied der Geschäftsführung bei m/e/s – Munich Enterprise Software. Nach seiner Tätigkeit als Systemanalytiker bei Siemens und Berater bei SAP Steeb gehört er seit 2005 zur m/e/s-Geschäftsleitung. Er ist verantwortlich für die Bereiche Strategie, Business Development und Portfoliomangement.



Regionalisierung im aufstrebenden Asia-Pacific-Wachstumsmarkt

Stabile Brücke nach Asien

Der SAP-Markt in Asia-Pacific (APAC) ist im Wachstum. Der ERP-Markt wird dort allerdings nicht von SAP dominiert (Stand heute). Stärker lokale Lösungen sowie weniger komplexe und kostengünstigere IT-Systeme kommen hingegen zum Einsatz.

Von Holger Bock, cbs Singapur

Betreiber und Aspiranten globaler SAP-Lösungen, die die Region Asia-Pacific in ihre übergreifende Prozess- und Systemstrategie einbeziehen, müssen diesen lokalen Orientierungen und Rahmenbedingungen Rechnung tragen. Zugleich aber müssen sie einen Weg finden, ihre globale Perspektive, ihr unternehmensweites Informations- und Steuerungsinteresse und ihre Ziele zur Vereinheitlichung von Abläufen und zur Ökonomisierung der IT-Infrastruktur nachhaltig abzusichern.

Globale Qualität, regionaler Service, lokale Kosten

Nach wie vor gilt: SAP-Aktivitäten in Asia-Pacific können vor Ort kostengünstiger unterstützt werden. Beratungshonoreare und Nebenkosten in der Region sind vor allem bei langfristigen Engagements mit westlichen und westeuropäischen nicht vergleichbar. Probleme entstehen gerade bei globalen Template-Ansätzen. Es ist risikobehaftet, globale Rollout-Programme dezentral steuern zu wollen. Eine Template-Governance, ein kontrollierter, nachhaltiger Betrieb von globalen Standards lässt sich nur schwer sicherstellen. Die Kostenvorteile auf dem Papier schwinden mit jedem Tag Mehraufwand. Hinzu kommen Unsicherheiten hinsichtlich der Qualität der Unterstützung vor Ort. Vonnöten ist die Kombination: Globale Qualität und regionale Nähe, globales, legales und lokales Know-how. Wissen aus zwei Anforderungswelten, möglichst zu lokal wettbewerbsfähigen Kosten. Handlungsbedarf hat hier so mancher SAP-Bestandskunde der DACH-Region, der als Champion, Hidden Champion und industrieller „Exportweltmeister“ erfolgreich auf dem Weltmarkt und in APAC agiert. Mittlerweile sind viele westeuropäische Unternehmen der produzierenden Industrie mit internationalem Geschäft in Asia-Pacific aktiv. Neben den seit den 1990er-Jahren etablierten Automobilherstellern sind die Branchen Konsumgüter, Hochtechnologie, insbesondere Elektronik, diskrete Fertigung mit

Maschinen, Geräte- und Anlagenbau hier in ihren Wachstumsmärkten vertreten. Mittelständische Konzerne mit globalem Footprint, die ihre SAP-Strategie in APAC geeignet umsetzen wollen, sind das Paradebeispiel. Unternehmen, die ihr gewachsenes und wachsendes Asia-Pacific-Geschäft mithilfe einer standardisierten SAP-Unternehmenslösung stärken wollen. SAP soll helfen, das Geschäft besser, einheitlicher und transparenter zu steuern, es schnell und strukturiert anpassen und skalieren zu können.

Gesetzliche Anforderungen

Neben den bereits seit über einer Dekade aktiven Großkonzernen sehen immer mehr mittelständige Unternehmen die Notwendigkeit, ihre Dependancen in den Emerging Markets in die gruppenweite Systemlandschaft zu integrieren. In der Regel kommen dabei die vorhandenen globalen Templates westlichen Ursprungs zum Einsatz, mit dem Ziel, nur die Anpassungen vorzunehmen, die in Asia-Pacific für das jeweilige Unternehmen und den Geschäftsbetrieb unabdingbar sind. Hierbei kommt es darauf an, legale und lokale Anforderungen zu kennen und voneinander unterscheiden zu können. Legale Anforderungen, die nicht über den SAP-Standard oder vollständig über Länderpakete abgedeckt werden können, stehen dabei im Fokus. In vielen asiatischen Ländern sind beispielweise spezielle Rechnungen oder Rechnungsnummern zu verwenden wie die Governmental Uniform Invoice (GUI) in Taiwan, Golden Tax in China, Red Invoice in Vietnam. Auch gesetzliche Reporting-Anforderungen wie spezielle Steuerberichte (VAT und Withholding Tax Report für Indonesien) sind zu erfüllen und potenzielle Aufwands-treiber, vor allem wenn diese in lokaler Sprache abzugeben sind. Schnittstellen wie zum Zengin-System in Japan, das zur Abwicklung von inländischen Kapitaltransfers und Geldsendungen gängige Praxis ist, kommen ebenso in die Betrachtung.

Regionale Anforderungen

Durch den wachsenden Anteil des APAC-Geschäftsvolumens am Gesamtumsatz gewinnen die internen Konzernkunden der Region an Einfluss, und auch der Stellenwert der IT in Asien steigt. In Ländern mit generell hoher Fluktuation und in Niederlassungen mit wenigen IT-affinen Mitarbeitern soll die Handhabung eines ERP-Systems möglichst einfach sein – hier hat ein globales SAP-Template per se kein leichtes Spiel. Des Weiteren steigen die Lohnkosten in vielen Teilen Asiens nach wie vor kräftig an. Insgesamt lässt sich damit für die Region feststellen, dass es auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht immer sinnvoller wird, die Geschäftsprozesse weiter zu verbessern und bessere Systemunterstützung durch eine globale oder überregionale Lösung zu bieten. Sicherlich bleiben die westlichen Einheiten heute mehrheitlich federführend bei der Gestaltung globaler Geschäftsprozesse. Neben den legalen Spezifika müssen jedoch auch lokale Geschäftspraktiken und abweichende Abwicklungsmodelle aus den Ländern Berücksichtigung finden. So ist beispielsweise aufgrund einer reduzierten Vielfalt und Konfigurationskomplexität der im asiatischen Markt angebotenen Produkte die Produktionsplanung anders auszulegen. Im Vertrieb arbeitet man oftmals mit externen Vertretern oder Dienstleistern, welche den Kontakt zum Kunden besitzen und pflegen. Da diese lokalen Anforderungen meist nicht nur für ein spezifisches asiatisches Land Relevanz besitzen, sondern regionale Anforderungen repräsentieren, sollten diese im Rahmen eines globalen Rollouts weitestmöglich harmonisiert und als regionale Template-Elemente in die globale Template-Lösung integriert werden. In diesem Fall bietet es sich an, in das Team der Business Process Owner verstärkt auch asiatische Kollegen einzubeziehen. So können sich in der Region Speerspitzen bilden, die auch lange nach dem Rolloutprojekt bei auftretenden Change Requests die Template-Konformität sicherstellen.

Programmplanung und Template Readiness

Bei der Programmplanung sollte man zunächst klären, inwieweit und in welchem Umfang während des Projekts regionale Anpassungen und gegebenenfalls ein Rollback von Geschäftsprozessen beziehungsweise Lösungen in das Template möglich sind und zugelassen werden. Eine dezidierte, zeitintensive Template-Phase für die Aufnahme regionaler Prozesse in das globale Template ist meistens nicht vorgesehen. Zu empfehlen ist jedoch ein sorgfältig strukturierter Template Readiness Check für APAC. Vor dem Hintergrund, dass oftmals asiatische Mitarbeiter konkrete einzelne Aufgaben strukturiert und mit guter Qualität abarbeiten sollen, ist es in der Regel sinnvoll, etwas Zeit zu investieren, um Arbeitsdokumente und Dokumentation zu komplettieren. Auch hier ist die Kombination von globaler Programmplanungskompetenz mit lokalem Know-how ein Erfolgsfaktor. Sofern keine regionale IT-Organisation vorhanden oder nicht ausreichend aufgestellt ist, kann es durchaus sinnvoll sein, lokale Unterstützung zu beauftragen. Um den globalen Führungsanspruch des Templates zu untermauern und die Kommunikation zwischen den Niederlassungen und den involvierten zentralen Abteilungen herzustellen, wird in der Praxis häufig ein gemischtes Team gebildet. Obwohl es im asiatischen SAP-Dienstleistungsmarkt durchaus sehr qualifizierte Berater gibt, werden die Kandidaten oft genug nicht den Qualitätsansprüchen westlicher Unternehmen gerecht. Da sich hoch qualifizierte Berater oft über ihren eigenen Wert im Klaren sind und Festanstellungen in Asien meist wenig arbeitsrechtliche Vorteile bieten, kommt es in hohem Maße zu projektspezifischen Anstellungen. Unternehmen, die sich qualifiziert und erfolgreich versorgt sehen wollen, sollten auf lokale Partner achten, die über den Zugang zu lokalen Ressourcen hinaus auch das Anforderungsprofil des globalen Template-Programms verstehen, und dementsprechend eine spezifische Selektion durchführen.

Projektdurchführung

Vor dem eigentlichen Projekt-Kick-off sind zunächst die Sponsoren beziehungsweise das lokale Management zu involvieren. Noch viel mehr als in westlichen Ländern ist das Engagement der lokalen Führungsriege ein Signal an die Mitarbeiter und somit ein Garant für die richtige Priorisierung des Projekts innerhalb der Landesorganisation. In Ländern mit geringerer Marktdurchdringung von ERP-Lösungen, im Speziellen SAP ERP, ist dem Management außerdem oft nicht klar, welche Mitwirkungspflichten der lokalen Organisation zukommen. Projektrollen sind zu erläutern und entsprechende Positionen – möglichst hinsichtlich

Qualifikation und nicht gemäß Prestige – zu vergeben. Schon beim Kick-off sollte dem Projektteam das Vorgehen und die Arbeitsweise erläutert werden. Die einzelnen Arbeitspakete sollten geschnürt und mit Zeitfenstern versehen sein. Sind die Arbeitsanweisungen klar und präzise formuliert und dokumentiert, kann sich die Projektleitung auf qualitätssichernde Maßnahmen oder organisatorische Aspekte konzentrieren. Sicherheitslage, klimatische Bedingungen sowie die Verkehrslage müssen ausreichend Berücksichtigung finden. Schon während der Projektbesetzung sollte man sich im Klaren sein, ob und wie ein regionaler Support aufgebaut werden soll. Ist eine kritische Masse an Incidents in der Region gegeben und auch eine gut organisierte Supportorganisation mit entsprechenden Werkzeugen vorhanden, sollte man eigene Supportmitarbeiter anstreben, um die genannten Vorteile zu heben. Hierbei kann oftmals eine lokale Landesgesellschaft Infrastruktur stellen und administrative Themen übernehmen. Der Einsatz von externen Kräften kann sinnvoll sein, um schwankenden Anfragevolumina im Support mit mehr Flexibilität zu begegnen. Hier ist jedoch auch zu berücksichtigen, dass die Qualität der Mitarbeiter unterschiedlich sein kann. Im Idealfall übernimmt der Implementierungspartner auch die Supportaufgaben, sodass das unternehmensspezifische Know-how nicht verloren geht. Das Beratungsgeschäft in APAC unterscheidet sich in einigen Punkten. Festanstellungen sind nicht die Regel. Es gibt viele projektspezifische Zuweisungen von Beratern, die Rekrutierung erfolgt oftmals über Vermittlungsagenturen. Eine qualifizierte Selektion der Berater vor Ort ist deshalb von hoher Relevanz für die Unternehmen.

www.cbs-consulting.com



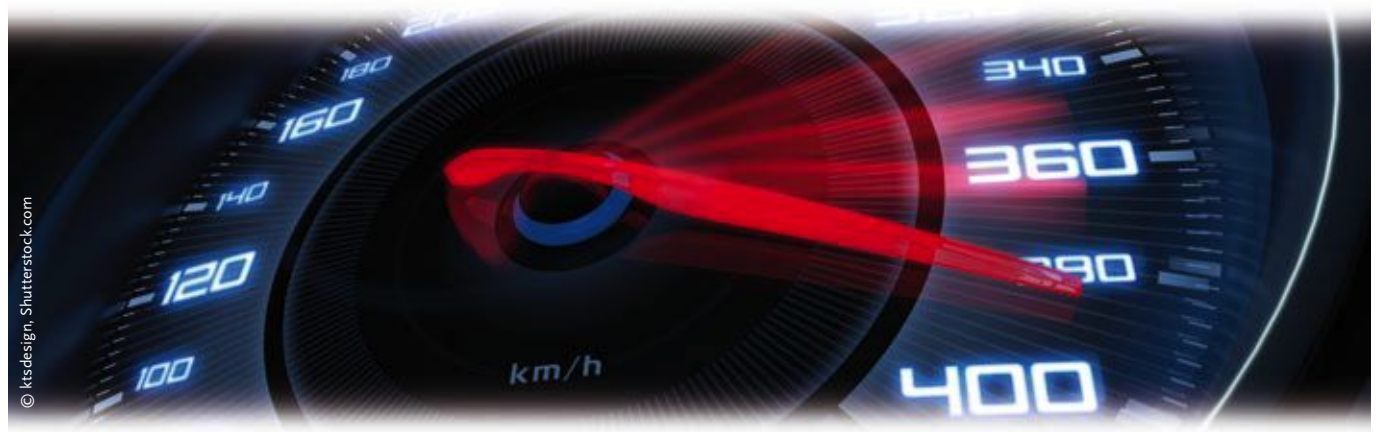
Holger Bock ist Senior Manager bei cbs Corporate Business Solutions. Er leitet die cbs-Niederlassung in Singapur und verantwortet das Asien-geschäft in der Region.

**SCHÖN, SIE KENNEN
ZU LERNEN.**



Das Verzeichnis für
alle Mitglieder der
SAP-Community.

Rasanten Tempo



Bei der Softwareauswahl stehen Unternehmen immer wieder vor der Wahl zwischen bereits verfügbarer Standardsoftware und eigens programmierter Individualsoftware. Maßgebend für die richtige Entscheidung ist die Frage, inwiefern die eingesetzte Software die funktionalen und nicht funktionalen Anforderungen und Prozesse des Unternehmens berücksichtigt. Dabei spielen sowohl betriebswirtschaftliche als auch technische Faktoren eine Rolle. Denn einerseits sollte die Anwendung möglichst kostengünstig bezogen und implementiert werden können, andererseits muss sie auch möglichst exakt die zuvor spezifizierten, individuellen Anforderungen erfüllen. Obwohl noch immer knapp die Hälfte aller Firmen ihre Anwendungen von eigenen Mitarbeitern entwickeln und betreuen lassen, steigt die Zahl derer, die sich zur Weiterentwicklung und Wartung von Standard- und kundenspezifischen Anwendungen professionelle IT-Service-Dienstleister ins Boot holen. Thommy Mewes, Manager Application Development bei Ciber, erklärt im Gespräch mit dem E-3 Magazin, vor welchen Herausforderungen die Kunden heute stehen, worauf es beim Application Development & Management ankommt und was einen guten Partner ausmacht.

E-3: Worum geht es beim Application Development & Management?

Thommy Mewes: Im Grunde geht es um die individuelle Entwicklung von Anwendungen – entweder im Rahmen einer Individualentwicklung oder unter Hinzuziehung von Frameworks, die auf verfügbaren Plattformen aufbauen. Bei Ciber nutzen wir dazu unter anderem Plattformen wie Hybris, MarkLogic oder SharePoint. Hinzu kommt aber auch das Management der Anwendungen. Konkret heißt das, dass der Dienstleister die

von ihm entwickelten Lösungen auch weiter betreut. Seien es das Hosting der Lösung, das Monitoring der technischen Plattform, die Wartung, die Implementierung von Änderungswünschen oder die laufende Unterstützung durch unseren Help-Desk.

E-3: Für welche Unternehmen macht es Sinn, statt einer Standardlösung eine individuelle Anwendung zu wählen?

Mewes: Das lässt sich kaum pauschalisieren. Grundsätzlich müssen als Erstes die individuellen Anforderungen und Prozesse betrachtet werden. Hierbei ergeben sich häufig bereits die ersten Schwierigkeiten, denn dazu müssen die Unternehmen in der Lage sein, die Schmerzpunkte genau zu identifizieren und zu artikulieren. Oftmals ist dem Kunden das eigentliche Problem aber gar nicht bewusst, sondern er sieht nur, dass in seinen Prozessen dringend etwas optimiert werden muss. Bereits an diesem Punkt kann der richtige Partner einen wertvollen Beitrag leisten.

E-3: Spielt hier die Unternehmensgröße auch eine Rolle?

Mewes: Sie spielt sogar eine wichtige Rolle. Denn auch wenn es auf dem Markt sehr gute Standardlösungen gibt, die alle Anforderungen des jeweiligen Unternehmens abdecken, kann es schnell passieren, dass die jährlichen Lizenzkosten die einmaligen Kosten der Entwicklung einer schlankeren Individualsoftware übersteigen. Unabhängig von der Größe gibt es aber auch bestimmte Branchen wie die Verlagsbranche, in denen sich die spezifischen Anforderungen der Unternehmen stark unterscheiden, sodass die Prozesse von Standardanwendungen nicht adäquat abgedeckt werden können. Eine Entscheidung zwischen einer Standardlösung und einer speziell entwickelten

Anwendung muss also immer für das jeweilige Unternehmen individuell getroffen werden. Auch hier lohnt es sich, erfahrene Berater hinzuzuziehen.

E-3: Welche Lösungen bietet Ciber im Bereich Application Development & Management?

Mewes: Wir bieten umfassende Services von der Individualentwicklung bis hin zum Management und Help-Desk der Software. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und tief greifenden Branchenexpertise insbesondere in den Bereichen Energy und Utility, Handel sowie Transport und Logistik kennen wir die Anforderungen und Prozesse unserer Kunden sehr genau. Das heißt, wir können sie von Beginn an umfassend und kompetent beraten – angefangen bei der Identifizierung der Probleme und Anforderungen, über die Entwicklung und Implementierung der passenden Lösung bis hin zum Management der Anwendungen. Dabei versuchen wir nicht nur die Fachbereichsprozesse zu unterstützen, sondern vor allem auch Lösungen zu finden, die sich nahtlos in die vorhandene IT des Kunden integrieren lassen. Die große Herausforderung besteht für uns meist darin, dass Anwendungen entwickelt werden müssen, die als Integrationsplattform innerhalb der IT des Kunden, also als zentrales Steuerelement zwischen verschiedenen Applikationen des Unternehmens, dienen.

E-3: Mit welchen Herausforderungen treten die Kunden an Sie heran?

Mewes: Es sind in der Regel individuelle Anfragen. Kunden möchten in erster Linie Lösungen für ihre spezifischen Probleme. Die Anfragen müssen nicht unbedingt aus der IT-Abteilung eines Unternehmens kommen, oftmals kommen auch die Fachbereiche auf uns

zu. Meist gibt es dann für das konkrete Problem keine Standardlösung, die man Out of the Box oder mit nur wenigen Anpassungen einsetzen kann. Wie gesagt, es gibt für manche Branchen nur wenige Produkte oder Lösungen auf dem Markt, die die spezifischen Prozesse und Anforderungen wirklich unterstützen. Da treten dann Partner wie wir in Erscheinung und versuchen die Prozesse des Kunden vollumfänglich in eine individuelle Softwarelösung zu übersetzen.

E-3: Raten Sie Ihren Kunden auch manchmal von bestimmten Applikationen oder Lösungen ab?

Mewes: Natürlich. Oft hat der Kunde bereits eine Vorstellung, welche Technologie zur Lösung des Problems genutzt werden kann – dann sollte ein guter Partner ihn beraten, ob beziehungsweise wie diese Lösung seine Prozesse unterstützt und ob ein möglicher Einsatz auch wirtschaftlich sinnvoll ist. Denn auch wenn der Kunde theoretisch weiß, wie er sein Problem mit der vorhandenen Technologie lösen kann, heißt dies nicht, dass die vorhandene Standardanwendung in der Praxis auch effizient beziehungsweise wirtschaftlich eingesetzt werden kann. Zum Beispiel sind im Bereich des Dokumentenmanagements die vorhandenen Standardlösungen häufig zwar ausgereift und bieten umfassende Funktionalitäten, dennoch sind sie insbesondere für kleine und mittelständische Betriebe aus finanzieller Sicht kaum sinnvoll. Ein guter Partner hilft hier, die Kernanforderungen zu identifizieren und mit dem Kunden festzulegen, welche Prozesse er abgebildet haben sollte und worauf er verzichten kann. Denn häufig macht es mehr Sinn, Kunden eine schlanke Lösung an die Hand zu geben, anstatt eine umfassende Standard-Applikation zu implementieren und damit den Kostenrahmen zu sprengen.

E-3: Was hat es mit den Project Accelerators auf sich?

Mewes: Meist interessiert sich der Kunde nicht für die eingesetzte Technologie. Ihm geht es darum, die Prozesse zu optimieren und das so schnell wie möglich. Hier kommen dann die verschiedenen Plattformen ins Spiel, die Project Accelerators, wie wir sie nennen. Diese helfen, Projekte schneller abzuwickeln, da die Applikation nicht mehr von Grund auf entwickelt werden muss. Für diese Zwecke eignet sich insbesondere SharePoint, da es ein großes Set an Funktionalitäten mitbringt, die man dann nicht extra implementieren muss. Dadurch kann der Kunde wertvolle Zeit und Kosten sparen.

E-3: Was macht einen guten Partner aus?

Mewes: Ein guter Partner muss zunächst einmal den Kunden und dessen Anforderungen verstehen. Schließlich muss er in der Lage sein, das Problem des jeweiligen Unternehmens zu identifizieren, bevor eine passende Lösung gefunden werden kann. Dazu müssen Kunde und Berater ein gemeinsames Verständnis entwickeln. Uns hilft dabei unsere langjährige Branchenerfahrung, sodass wir mit unseren Kunden wirklich auf Augenhöhe sprechen können. Natürlich muss der Partner auch über das technologische Know-how verfügen, um die angestrebten Lösungen professionell umzusetzen. Entscheidend ist eine partnerschaftliche, offene und kommunikative Zusammenarbeit. Denn bei der Entwicklung und Implementierung einer individuellen Anwendung arbeitet man über einen längeren Zeitraum zusammen. Zumal es ja oft auch um die anschließende Betreuung

der Anwendung geht. Beim Dienstleister nur auf den Preis zu schauen, wäre zu kurz gedacht. Bei der Wahl des richtigen Partners ist neben dem Verständnis und Know-how Vertrauen das A und O. Der Kunde muss das Gefühl haben, dem Partner vertrauen und mit ihm eine langfristige Geschäftsbeziehung aufbauen zu können. Meine Erfahrung hat gezeigt, dass eine enge Zusammenarbeit entscheidend für den Erfolg eines Projekts ist.

E-3: Welche Trends herrschen derzeit vor? Welche Herausforderungen gibt es im Bereich Application Development & Management?

Mewes: Zum einen gibt es natürlich technologische Trends. Diese sind in aller Regel marktgetrieben – dazu gehört beispielsweise SAP Hana, das uns sicherlich noch eine Weile beschäftigen wird. Zudem gibt es eine starke Tendenz weg von kompletter Individualentwicklung hin zu individuellen Lösungen basierend auf existierenden Plattformen. Das liegt auch daran, dass der Lebenszyklus von Anwendungen immer geringer wird und damit Zeit und Kosten bei der Entwicklung gespart werden müssen. Heute liegt der durchschnittliche Lebenszyklus einer Applikation bei zwei bis maximal fünf Jahren. Das war vor ein paar Jahren noch anders, aber mittlerweile verändern sich die Prozesse schneller, vor allem aber entwickelt sich die Technologie in rasantem Tempo.

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

ciber[®]

Client focused. Results driven.

www.dv-treff.de FORUM für SAP[®]

Was ist das FORUM für SAP?

Wir sind seit 1996 das Internet-Forum rund um das SAP System. Wir bieten für Anwender, Unternehmensberatern, Stellensuchende, Freiberufler und alle Menschen, die sich mit SAP beschäftigen, die Anlaufstelle im Internet zum Thema SAP.



VeriTreff GmbH

Ihre Ansprechpartnerin: Frau Ute Gensler

Tel.: +49 2196 7066-717 • E-Mail: gensler@dv-treff.de

Probleme mit SAP?

Finden Sie die Lösung in unserer SAP-Community!

| SAP FORUM - SAP Community | | | |
|--|-------|--------|--|
| Technische Foren | | | |
| SAP Logistik (1 Benutzer aktiv) SAP Logistik Unterforum: SAP Logistik - SAP und seine Submodule (SAP, SAP APO, SAP BPC, SAP BW und seine Submodule, SAP Logistics - PP, SAP Logistics - PM und seine Submodule, SAP CRM, SAP Logistics - FS) | 3.744 | 17.520 | SAPM - Belegport überbrücken? von Florian D. #24 vor etwa einer Woche |
| SAP Finanzwesen (12 Benutzer aktiv) SAP Finanzwesen | 1.914 | 9.839 | F.F.A. Vorschreibung in der Anlagenbuchhaltung von 93 Stunden |
| SAP Personalwesen (2 Benutzer aktiv) SAP Personalwesen | 270 | 732 | Behalten es Personalabrechnung aus anderen... von DJI_304 #24 vor 6 Tagen |
| SAP Basis (9 Benutzer aktiv) SAP Basis | 1.817 | 8.329 | Der Fehler tritt bei einer SAP-Operation von... von... #24 vor 23 Stunden |
| SAP Sicherheit (1 Benutzer aktiv) SAP Sicherheit | 127 | 646 | Tabelleverknüpfung S_TABU_NAM von... #24 vor etwa einer Woche |
| Entwicklung (3 Benutzer aktiv) SAP Entwicklung (SAP, SAP APO, SAP BPC, SAP BW, SAP CRM, SAP Logistics - FS, SAP Logistics - PM, SAP Logistics - PP, SAP Logistics - PS, SAP Logistics - SD, SAP Logistics - TM, SAP Logistics - VT, SAP Logistics - WM, SAP Logistics - XM, SAP Logistics - YM, SAP Logistics - ZM, SAP Logistics - ZP, SAP Logistics - ZQ, SAP Logistics - ZR, SAP Logistics - ZS, SAP Logistics - ZT, SAP Logistics - ZU, SAP Logistics - ZV, SAP Logistics - ZW, SAP Logistics - ZX, SAP Logistics - ZY, SAP Logistics - ZZ) | 621 | 1.461 | Kundenanfragen zur Bestellung lesen von... #24 vor 12 Stunden |



Herausforderung und Aufgabe: Lückenlose Transportplanung in SAP ERP



Gute Planung ist alles!

Eine gute Transportplanung umfasst nicht nur eine effiziente Tourenplanung, sondern auch eine genaue Laderaumoptimierung sowie Disposition und Kommissionierung, auf die sich Logistikplaner verlassen können.

Von Timo Klemm, Senior Director SAP Alliances, Ortec

Zahlreiche Bestellungen mit diversen Artikeln an unterschiedlichen Lieferorten – je mehr davon, desto besser für das Unternehmen. Für die Logistikplaner bedeutet dies aber auch eine große Herausforderung. Anliefertermine beim Endkunden, gesetzliche Vorgaben, knapper Laderaum im Container oder Lkw und viele weitere Abhängigkeiten erhöhen die Planungskomplexität. All diese Variablen müssen Logistikplaner auch noch unter hohem Zeitdruck berücksichtigen, um trotzdem ein Ziel zu erreichen: eine optimale Planung, die individuelle Anforderungen wie voll ausgelastete Verkehrsträger, optimierte Touren, gesetzliche Vorgaben oder Lieferzeitfenster beim Kunden

berücksichtigt. Steigende Kundenerwartungen, Transportkosten und Transportvolumina erhöhen außerdem den Druck auf die Logistikprozesse. Notwendig ist eine lückenlose Transportplanung, die mit der Karton- und Palettenoptimierung beginnt, Vorschläge zur Laderaumoptimierung macht, Kommissionierung, aber auch Verladeprozesse steuert und mit der Tourenplanung endet. Nur wenn diese Prozesse ganzheitlich betrachtet, geplant und optimiert werden, können Logistikkosten reduziert und der Service für den Kunden maximiert werden. Die in SAP ERP integrierte Software Ortec LEO (Logistics Execution Optimizer) ist eine moderne Transportplanungslösung, die verschiedene Funktionen zu den

beschriebenen Logistikprozessen vereint. Das SAP-zertifizierte Add-on setzt dort an, wo sich auch die Auftrags- und Lieferdaten befinden: im SAP-ERP-System, und das schnittstellen- und modifikationsfrei.

Transporteinheiten reduzieren

Beispiel: Acht Paletten sind voll ausgenutzt, aber die neunte nur zur Hälfte. Der Container ist komplett beladen, aber die Kommissionierer haben die Entladereihenfolgen nicht beachtet. Ortec LEO ermöglicht es, die Auslastung von Kartons, Paletten und Laderäumen zu optimieren und dadurch die Anzahl der Transporteinheiten zu reduzieren. Dazu

werden mithilfe der Kartonoptimierung die Artikel so zusammengestellt, dass möglichst wenige Versandeinheiten benötigt werden. Das gleiche Prinzip gilt für die Paletten- und Laderaumoptimierung: Die Lösung erstellt dreidimensionale Packvorschläge für Paletten sowie verschiedene Ladungsträger wie zum Beispiel Container, Lkw oder Eisenbahnwaggons. Das Ergebnis der automatisierten Planung sind mathematisch korrekte, eindeutige Packvorschläge für die Kommissionierung, in denen Restriktionen wie Packvorgaben, Überstaubarkeiten, Trennvorschriften, Achslasten sowie Be- und Entladereihenfolgen berücksichtigt wurden. Durch die so verringerte Anzahl der benötigten Versand- und Transporteinheiten werden die Transportkosten deutlich reduziert. Vor allem aber hat die optimierte Karton-, Paletten- und Laderaumplanung nachhaltigen Einfluss auf die Qualität des Lieferservices und somit auf die Kundenzufriedenheit. Auch die Planung der Kommissionierung selbst kann durch die detaillierten Packvorgaben verbessert werden. LEO liefert hierzu genaue Vorgaben über die optimale Zusammenstellung der Transporteinheiten. Pack-, Kommissionier- und Beladzeiten werden dadurch minimiert. Die errechneten Ergebnisse können außerdem verwendet werden, um ein Pick-by-Voice-System zu steuern oder als Verladevorgabe auf mobilen Staplerterminals dargestellt zu werden.

Touren optimieren

Beispiel: Zwei Lkw, nur zur Hälfte beladen, fahren in die gleiche Richtung. Ein Auftrag bleibt auf der Rampe stehen, da er für eine geplante Tour nicht berücksichtigt wurde. Ein Fahrer hat am Ende seines Arbeitstages noch fünf Lieferungen auf dem Wagen. LEO unterstützt den Planer zuverlässig dabei, aus seinem täglichen Vorrat an zu

transportierenden Aufträgen (Lieferungen, Umlagerungen, Retouren) unter Berücksichtigung diverser Vorgaben, beispielsweise zur Verfügung stehende Fahrzeugkapazitäten, Kostengesichtspunkte, Auftragsprioritäten oder Lieferzeitfenster, optimale Touren zu bilden. Basis bildet zudem auch die vorangegangene Laderaumoptimierung – für jede Tour berechnet die Lösung die optimale Beladung und umgekehrt. Auch Lenk- und Ruhezeiten, Ein- und Mehrtagestouren, Sammelgut-, Teil- und Komplettladungsverkehre, Ein- und Mehrdepotplanungen sowie Maut- und Regionenzuordnungen werden von den Ortec-Algorithmen berücksichtigt.

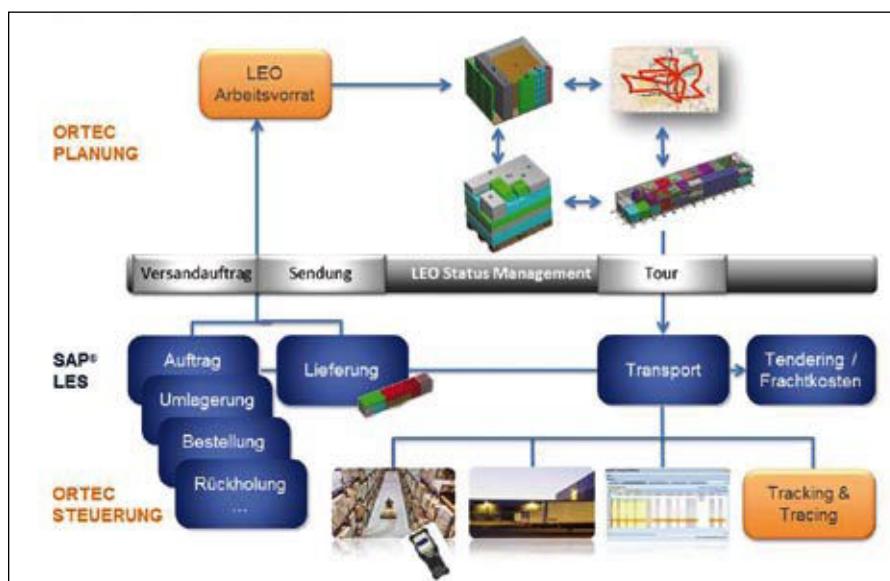
Be- und Entladeprozesse effizienter gestalten

Beispiel: Zwei Lkw erreichen gleichzeitig die Laderampe. Da immer nur ein Fahrzeug beladen werden kann, muss das andere warten. Ein paar Stunden danach stehen verschiedene Aufträge zur Verladung bereit. Allerdings lässt nun der Fahrer auf sich warten. Um die letzten Lücken bei der Transportplanung zu schließen, ist nun auch die zeitliche Steuerung von Verladeprozessen sowie das Management aller auf einem Betriebshof anfallenden Be- und Entladeprozesse im Paket mit LEO möglich. Dadurch werden Transport- und Verladeprozesse effizienter gestaltet, Planungszeiten verkürzt und Logistikkosten reduziert. Die neuen Funktionen sind das Ergebnis einer Kooperation mit dem Hamburger Logistik-IT-Experten Leogistics. Deren Add-on „Zeitfenster Management“ gestattet über Ortec LEO eine gleichzeitige Steuerung aller am Verladeprozess beteiligten Parteien: Externen Partnern wie Kunden, Lieferanten und Spediteuren kann Zugang zu allen relevanten Transportdaten in Echtzeit gewährt werden. Das ermöglicht beispielsweise eine gemeinsame

Fahrzeugdisposition sowie eine zeitliche Abstimmung von Verladeterminen. Der Frachtführer kann die Be- und Entladeprozesse seiner Auftraggeber optimieren. Das Leogistics-Add-on „Yard Management“ dient der Planung, Überwachung und Steuerung aller Be- und Entladeprozesse auf dem Werksgelände. Neben der zeitlichen Planung von Ladestellen und Vorpakbereichen sowie der Registrierung von Fahrern und Fahrzeugen erfolgt auch jeder Check-in und Check-out einer Lieferung sowie eines Transports über die Yard-Management-Anwendung. Alle Be- und Entladesequenzen werden grafisch dargestellt, das Lagerpersonal erhält genauere zeitliche Instruktionen, Ressourcen können insgesamt effektiver ausgelastet werden.

Optimierung bei Coca-Cola Hellenic

Kürzere Lieferfristen und hohe Termintreue, niedrigere Transportkosten trotz größerer Transportvolumina, verminderte Planungszeiten mit geringer Fehlerquote. Durch zahlreiche Projekte und ROI-Berechnungen konnte Ortec nachweisen, dass eine ganzheitliche Transportplanung mit LEO zu den beschriebenen Erfolgskriterien führt. Ein namhaftes Beispiel dafür ist der Getränkekonzern Coca-Cola Hellenic Bottling Company (CCH) mit Hauptsitz in Athen und Niederlassungen in 28 europäischen Ländern. Das Unternehmen ist einer der größten Getränkeabfüller für nicht alkoholische Getränke innerhalb Europas. Seit 2006 hat CCH Ortec LEO in 27 Ländern implementiert. Anfang 2014 wird die letzte geplante Niederlassung in Nigeria mit LEO an den Start gehen. Nach eigenen Angaben profitiert das Unternehmen durch das Add-on von einer effizienteren Kostenstruktur, zeit-, wege- und routenoptimierten Abläufen sowie einer verbesserten Planungsqualität.



Eine lückenlose Transportplanung stellt für Logistikplaner eine herausfordernde Aufgabe dar.

www.ortec.com



Timo Klemm ist bei Ortec als Senior Director SAP Alliances verantwortlich für die strategische SAP Alliance, das Partnermanagement und SAP Consulting. Er ist seit 1998 im SAP-Umfeld tätig und erwarb seine Kenntnisse von der Pike auf als SAP-Logistikberater. Später sammelte er in führenden Positionen bei internationalen SAP-Software-Partnern (UC4, Tidal Software, PSI-ON-Teklogix) wertvolle Erfahrungen, die er nun in das SAP Business Development bei Ortec einbringt.

Er ist seit 1998 im SAP-Umfeld tätig und erwarb seine Kenntnisse von der Pike auf als SAP-Logistikberater. Später sammelte er in führenden Positionen bei internationalen SAP-Software-Partnern (UC4, Tidal Software, PSI-ON-Teklogix) wertvolle Erfahrungen, die er nun in das SAP Business Development bei Ortec einbringt.

ABAP Unit Tests mithilfe eines Mocking Frameworks

Unit Tests sind ein wichtiger Bestandteil im Entwicklungsprozess. Sie stellen auf der untersten Strukturierungsebene, also der Funktionsebene oder der Methodenebene, sicher, dass die geschriebene Software bestimmten funktionalen Anforderungen genügt. Mit ABAP Unit steht ein leistungsfähiges Testframework zur Verfügung, welches es dem Entwickler erlaubt, Unit Tests zu schreiben, auszuwerten und automatisiert in Auslieferungsprozesse einzubinden.

Von Uwe Kunath, Berater bei Leogistics

Unit Tests sind spezielle ABAP-Programme, die einzelne Funktionalitäten der zu testenden Lösung aufrufen und die Rückgabewerte gegen bestimmte Annahmen prüfen. Ein Unit Test kann, vom umgebenden Coding einmal abgesehen, folgendermaßen ablaufen. Zu testen ist, um ein vereinfachtes Beispiel zu zeigen, eine Methode, die zwei Summanden addiert und das Ergebnis zurückliefert (Abbildung 1). Im Test werden zwei Summanden, deren Summe 5 ist, an die Funktion übertragen. `cl_aunit_assert=>assert_equals` prüft hierbei, ob die berechnete Summe 5 auch tatsächlich zurückgegeben wurde, und generiert anschließend entweder eine Erfolgsmeldung oder einen Fehlereintrag im Prüfprotokoll. Wie man sieht, ersetzen Unit Tests keinen UI-Test oder gar Integrationstest. Sie testen lediglich Backend-Funktionalitäten. Aber: Richtig eingesetzt, ist ABAP Unit ein exzellentes Werkzeug, um plötzliche Verhaltensänderungen des Codes nach einer Änderung zu bemerken und zeitnah darauf zu reagieren. Da Unit Tests von Entwicklern durchgeführt werden sollten, sollten diese auch nach jeder Änderung an einer existierenden Codebasis ausgeführt werden. Eventuelle mit der letzten

Änderung aufgetretene Seiteneffekte werden so frühzeitig entdeckt und können an der Wurzel gepackt werden. Unit Tests sind ferner nur in Entwicklungs- und Qualitätssicherungssystemen relevant, in Produktivumgebungen sind sie hingegen nicht ausführbar.

Praktische Probleme

Oftmals wird angeführt, dass eine bestimmte Funktionalität nur schwer testbar ist, weil sie neben der eigentlichen Aufgabe, zum Beispiel einer Validierung von Benutzereingaben, auch Datenbankabfragen durchführt. Diese zu selektierenden Datenbankeinträge wären dann vor jedem Test zu erzeugen und nach dem Test wieder zu entfernen. In der Tat hat man hier ein Abhängigkeitsproblem: Die zu testende Funktionalität ist stark mit anderer Funktionalität gekoppelt, die für den Test eigentlich isoliert werden müsste. Solche Umstände deuten meist auf ein viel fundamentaleres Problem hin: Schlecht testbare Anwendungen sind in der Regel schlecht strukturierte Anwendungen und umgekehrt. Die Architektur ist im Sinne der Austauschbarkeit und Modularisierung einzelner Funktionalitäten eben doch nicht so gut strukturiert, wie es die

Entwickler gerne behaupten. Ferner müssen Funktionalitäten, von denen die zu testende Funktionalität abhängig ist, wiederholbar immer die vom Entwickler gewünschten Ergebnisse zurückliefern. Das erreicht man in der Regel durch Mockups, also Attrappen, die anstelle der tatsächlichen Funktionalität diese nur imitieren. Wie beides funktioniert, wird in den folgenden Abschnitten erklärt.

Lassen wir die eingangs erwähnte mathematische Berechnung mal außen vor und widmen wir uns einem komplexeren Problem. Das Beispielszenario sieht eine Überwachungsfunktion für Flüge vor, die verspätete Flüge an eine andere Komponente melden würde. Sowohl die Komponente, die die Flugdaten liefert, die als Entscheidungsgrundlage für das Auslösen einer Meldung dienen, als auch die Komponente, die die Alerts entgegennimmt, müssen hier simuliert werden, denn getestet werden soll nur die Funktionalität, die Flugdaten auswertet und gegebenenfalls eskaliert. Die zu testende Funktionalität wird durch die Klasse `/LEOS/CL_FLIGHT_OBSERVER` implementiert. Der Abruf von Fluginformationen wird durch das Interface `/LEOS/IF_IS_IN_TIME_INFO`

```
DATA lo_math TYPE REF TO zcl_math.  
DATA lv_sum TYPE i.  
CREATE OBJECT lo_math.  
lv_sum = lo_math->sum( iv_p1 = 2 iv_p2 = 3 ).  
cl_aunit_assert=>assert_equals( act = lv_sum exp = 5 ).
```

Abbildung 1: Unit Tests einer mathematischen Berechnung.

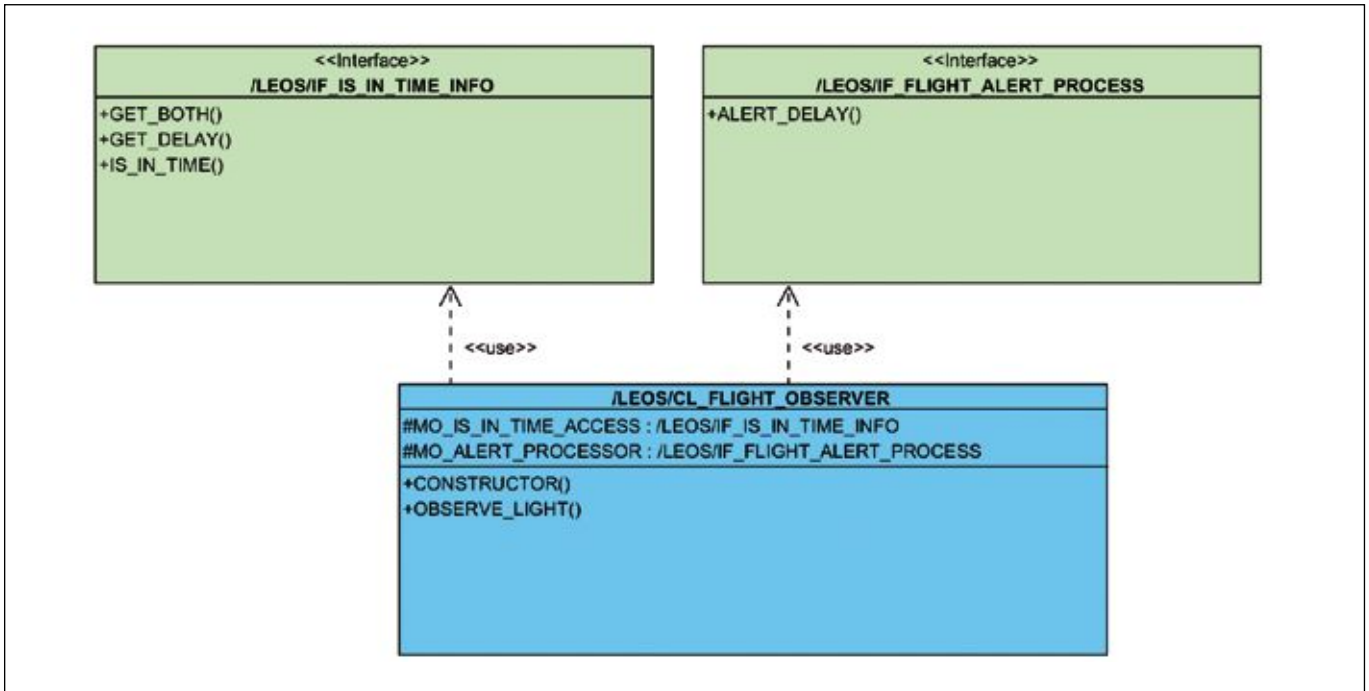


Abbildung 2: Die zu testende Klasse und ihre Abhängigkeiten.

beschrieben. Auch die Komponente, die Alarmmeldungen entgegennimmt, wird durch ein Interface beschrieben: /LEOS/IF_FLIGHT_ALERT_PROCESS (Abbildung 2).

Beide Komponenten, die durch Interfaces beschrieben werden, werden in Form von Instanzvariablen in den Konstruktor des zu testenden Systems gegeben. Diese Vorgehensweise, benötigte Funktionalitäten über den Konstruktor hineinzureichen, wird Dependency Injection genannt und erlaubt es, für den Testfall, beide Instanzen durch lokale Klassen zu implementieren, die auf bestimmte Anfragen immer dieselben Werte zurückliefern. Somit entkoppelt man sich von diesen Abhängigkeiten, die in ihrer tatsächlichen, produktiven Ausprägung weit schwerer

zu kontrollieren wären. Die Validierungslogik ist recht simpel: Wenn die Verspätung für einen bestimmten Flug länger als 60 Minuten beträgt, wird ein Alarm erzeugt und an die Alert-Komponente weitergegeben. Diese Funktionalität ist in einem Unit Test zu prüfen.

Unit-Test-Realisierung auf herkömmliche Art

Die Implementierung der oben genannten 60-Minuten-Regel ist minimal, verglichen mit dem Aufwand, der zu betreiben ist, um die benötigten anderen Funktionalitäten zu imitieren. Das geschieht mit lokalen Klassen. Die Komponente, die Fluginformationen zurückliefert, wird mit dem Interface /LEOS/IF_IS_IN_TIME_INFO beschrieben. Hier sind bei jedem Aufruf unter

einer bestimmten Parameterkonstellation bestimmte Werte zurückzuliefern (Abbildung 3). Das bedeutet, dass unser Mockup bei jedem Aufruf dieselbe Datenbasis nutzt und folglich bei identischen Eingaben auch immer identische Resultate ausgibt. Ein anderes Mockup wird für die Methode ALERT_DELAY () benötigt. Im Test ist nur zu prüfen, ob diese Methode aufgerufen wurde, wenn die Verspätung eines bestimmten Fluges den Schwellwert von 60 Minuten überschritten hat. Das kann in der lokalen Klasse durch Prüfvariablen geschehen, die nach dem Test abgefragt werden. Die SETUP-Routine, die den Test aufbaut, instanziiert nun zwei Mock-Objekte vom Typ LCL_FLIGHT_INFO und LCL_ALERT_PROCESS. Anschließend übergibt sie die imitierten Instanzen an die zu testenden Komponenten. ▶

```

CLASS lcl flight info DEFINITION.
    PUBLIC SECTION.
        INTERFACES /leos/if is in time info.
    ENDClass.
    "lcl flight info DEFINITION
CLASS lcl flight info IMPLEMENTATION.
    METHOD /leos/if is in time info~get delay.
        IF iv carrid = 'LH' AND iv connid = 402 AND iv fldate = '20121109'.
            rv delay = 100.
        ENDIF.
        IF iv carrid = 'LH' AND iv connid = 402 AND iv fldate = '20121110'.
            rv delay = 5.
        ENDIF.
    ENDMETHOD.
    "/leos/if is in time info~get delay
ENDCLASS.
    "lcl flight info IMPLEMENTATION
    
```

Abbildung 3: Manuell implementiertes Mockup für Fluginformationen.



```

METHOD test_no_alert.
  mo_system_under_test->observe_flight( iv_carrid = 'LH' iv_connid = 402 iv_fldate = '20121110' ).
  cl_aunit_assert=>assert_initial( mo_alert_processor_mock->has_method_been_called( 'ALERT_DELAY' ) ).
ENDMETHOD.
"test no alert
METHOD test_with_alert.
  mo_system_under_test->observe_flight( iv_carrid = 'LH' iv_connid = 402 iv_fldate = '20121109' ).
  cl_aunit_assert=>assert_not_initial( mo_alert_processor_mock->has_method_been_called( 'ALERT_DELAY' ) ).
ENDMETHOD.
"test with alert
    
```

Abbildung 4: Unit Test Coding.

Das geschieht per Übergabe in den Konstruktor, welcher die Instanzen an interne Instanz-Attribute weitergibt.

Der Test wird MO_SYSTEM_UNDER_TEST nun mit bestimmten Flügen aufrufen. Einige Flüge wird das Fluginformationsobjekt vom Typ /LEOS/IF_IS_IN_TIME_INFO mit einer Verspätung zurückmelden, wie zum Beispiel den Flug LH/402 am 9. November 2012. Einige Flüge werden pünktlich sein, wie der Flug LH/402 am 10. November 2012. Bei einer Verspätung wird das Alert-Objekt vom Typ /LEOS/IF_FLIGHT_ALERT_PROCESS gerufen und eine Verspätung gemeldet. Der Test muss beim Mockup, das das Alert-Objekt darstellt, prüfen, ob ALERT_DELAY (...) aufgerufen wurde oder nicht, und den Test abhängig davon als erfolgreich oder als fehlerhaft vermerken.

Unit-Test-Realisierung auf die schnelle Art

Der oben gezeigte Ansatz erfordert relativ viel Code für das Erzeugen von Mockups, die sich in Tests immer gleich verhalten. Das Coding für die Mockups wird niemals wieder verwendet und ist nur für diesen einen Unit Test relevant. Hier wird viel Arbeit mit dem Schreiben der Mockups verschwendet. Zu diesem Zeitpunkt kommt das Mocking Framework ins Spiel. Mocking Frameworks sind nicht für den produktiven Gebrauch bestimmt. Ihr einziger Zweck besteht darin, bestimmte Funktionalitäten, von denen das zu testende System abhängig ist, zu imitieren, und das möglichst ohne viel Aufwand für den Entwickler zu verursachen. Das Mockup, das Fluginformationen liefert, kann mithilfe eines Mocking Frameworks auch anders erzeugt werden. Zunächst wird mit dem Aufruf:

```

„DATA mo_is_in_time_mock TYPE
REF TO /leos/if_mock.
* create the flight information backend
  mo_is_in_time_mock = /leos/
cl_mock=>/leos/if_mock~mock( iv_
interface = ,/LEOS/IF_IS_IN_TIME_
INFO ).“
    
```

delegiert, dass später das Interface /LEOS/IF_IS_IN_TIME_INFO zu imitieren ist. Danach wird die Methode mitgeteilt, deren Rückgabewerte abhängig von bestimmten Parametern simuliert werden sollen. Das geschieht mit den

Aufrufen: „DATA lo_mock_method TYPE REF TO /leos/if_mock_method. lo_mock_method = mo_is_in_time_mock->method (,GET_DELAY).“

Anschließend stellt „lo_mock_method->with (i_p1 = ,LH' i_p2 = 402 i_p3 = ,20121109')->returns (100).“ sicher, dass der Flug LH/402 am 9. November 2012 um 100 Minuten verspätet sein wird.

Der nächste Aufruf „lo_mock_method->with (i_p1 = ,LH' i_p2 = 402 i_p3 = ,20121110')->returns (5).“ stellt sicher, dass der Flug LH/402 am 10. November 2012 um lediglich fünf Minuten verspätet sein wird.

Der finale Aufruf „mo_is_in_time_access ? = mo_is_in_time_mock->generate_mockup ().“ generiert ein Objekt, das zur Laufzeit aufgerufen werden kann. Die Verkettung der Ausdrücke ist seit NetWeaver Release 7.02 möglich. Der Rückgabewert jeder Methode liefert dasselbe Objekt, auf dem der Aufruf gerade stattfindet, zurück, sodass man direkt nach den jeweiligen Methodenaufrufen fortfahren kann. Diese Art und Weise, APIs zu gestalten, wird Fluent API genannt und erlaubt es, satzähnliche Konstrukte im Quelltext zu formulieren. Das Mockup für den Alert-Processor kann noch einfacher erstellt werden, da es lediglich festhalten soll, ob die Methode ALERT_DELAY (...) gerufen wurde oder nicht. Das Mocking Framework erlaubt es später, die Aufrufe an die Methode ALERT_DELAY (...) zu kontrollieren, indem die Methode HAS_METHOD_BEEN_CALLED (...) auf dem Objekt, das das Mockup erzeugt hat, aufgerufen wird.

Das Testcoding (Abbildung 4) prüft nun lediglich, ob, abhängig von bestimmten Fluginformationen, die richtigen Aktionen ausgeführt wurden. Über den Aufruf HAS_METHOD_BEEN_CALLED () im Mocking Framework erfolgt indessen die Prüfung, ob die Methode ALERT_DELAY (...) des Alert-Mockup aufgerufen wurde oder nicht.

Zusammenfassung

Gute Architekturen sind relativ leicht zu testen, wenn Funktionen, von denen die zu testende Komponente abhängig ist, sauber isoliert und zum Beispiel über Dependency Injection austauschbar

sind. In diesem einfachen Beispiel wurden zwei Objekte imitiert. Das dafür nötige Coding ließ sich im Beispielszenario mithilfe eines Mocking Frameworks um etwa 40 Prozent reduzieren. In real existierenden Projekten lässt sich das Coding meist noch weiter reduzieren, da die hier verwendeten Abhängigkeiten komplexer sind, als in diesem einfachen Beispiel beschrieben. Aus eigener Erfahrung kann IT-Dienstleister Leogistics bestätigen, dass das hier dargestellte, selbst geschriebene und in internen Projekten verwendete Werkzeug die Produktivität beim Schreiben von Unit Tests erheblich gesteigert hat. Dadurch wurde die Bereitschaft der Entwickler bestärkt, Tests zu schreiben, die nach Softwareänderungen automatisiert ausgeführt werden können. Im Endeffekt bedeutet das robustere Software, die bei der Implementierung eine geringere Fehlerrate und damit geringere Kosten aufweist.

www.leogistics.de



Uwe Kunath begann seine Karriere bei der SAP. Derzeit arbeitet er als Consultant bei Leogistics in Hamburg. Schwerpunkte seiner Arbeit sind die Betreuung von Leogistics Slot, der SAP-basierten Zeitfenstermanagementlösung, in Entwicklung und in Kundenprojekten. Ebenso arbeitet er fachlich an Architekturfragen in anderen eigens entwickelten Lösungen wie dem Yard Management.



Where IT works

Trends, Themen, Lösungen für Ihre Unternehmens-IT

Die IT wächst zusammen: Aus Einzeldisziplinen wie ERP, CRM, ECM und Output-Management werden integrierte Lösungen, die alle Aspekte der Unternehmens-IT berücksichtigen. Zusätzlich wächst der Bedarf, Themen wie Mobile Services, Big Data, Cloud Computing oder Enterprise 2.0 effizient umzusetzen. Der Messeverbund von IT & Business, DMS EXPO und CRM-expo vermittelt einen effizienten Marktüberblick über die relevanten Anbieter und Lösungen – *und das alles mit einem Ticket.*



24. – 26. September 2013 | Messe Stuttgart

www.where-it-works.de



Unterstützt von:



«VOI» voice of information

Software



Mit der richtigen Data-Warehouse-Management-Lösung wissen, was Kunden wollen

Dress for Success

Seit Jahren explodiert die Zahl und Größe generierter Daten. Trotz nie dagewesener Möglichkeiten, diese Datenberge geschäftswirksam zu nutzen, zögern viele Unternehmen noch, bestehende BI-Prozesse mit Blick auf große Datenmengen zu optimieren. In Kombination mit der richtigen Datenbanktechnologie bringt eine Umstrukturierung vorhandener BI-Lösungen allerdings große Vorteile.

Von Sebastian Klenk, Product Manager bei Exasol

Bequem von zu Hause aus virtuelle Einkaufswagen füllen, die Fotos vom vergangenen Urlaub im digitalen Tagebuch veröffentlichen oder unterwegs per Handy kurz checken, ob im vernetzten Heim alle Heizungen abgeschaltet sind. Niemand aus der Entwicklergruppe der University of California in Los Angeles hätte wohl bei der Erfindung des Internets daran gedacht, dass es sich in wenigen Jahrzehnten zum wichtigsten Kommunikations- und Informationskanal entwickeln würde. Heute generieren Internetnutzer täglich weltweit mehrere Millionen Terabyte an Daten. Geschichtlich bedeutet dies, dass seit Erfindung des modernen Buchdrucks in der Mitte des 15. Jahrhunderts 90 Prozent der Daten der Menschheit in den vergangenen zwei Jahren entstanden sind. Ein Großteil davon geht auf das Internet als persistente Datenquelle zurück. Es ist also weniger verwunderlich, dass Experten die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in die Hände von Big Data legen. Neben strukturierten Daten wie Geschäfts- oder Verkaufszahlen sollen sich auch unstrukturierte Daten, beispielsweise Sensormessungen, zur Grundlage für erfolgreiche Geschäftsprozesse entwickeln. Theoretisch eröffnen sich mithilfe

gesamelter Daten und detaillierter Analysen neue Geschäftswege und eine neue Art der Qualitätssicherung. Besonders produzierende Unternehmen – gleich ob Industriegüter- oder endkundenorientiertes Unternehmen – könnten von eigenen Datensammlungen profitieren.

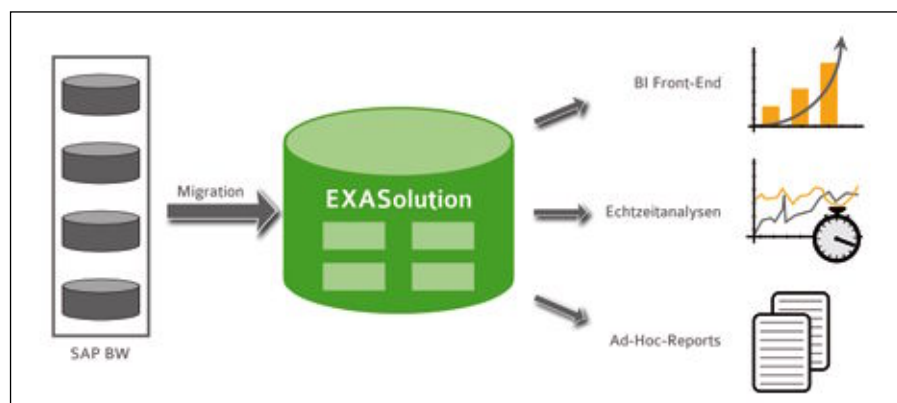
Run auf Big Data ist gering

Doch einmal mehr zeigt sich, dass sich Theorie und Praxis unterscheiden. Obwohl Big Data große Erfolge und völlig neue Analysemöglichkeiten mit sich bringen soll, zögern viele Unternehmen noch. Big Data ist ihnen zwar geläufig und sie sind sich der Relevanz von den großen Datenmengen in den nächsten Jahren bewusst. Trotzdem ist Big Data für sie noch kein Big Deal. Worin gründet der extreme Zwiespalt zwischen Theorie und Praxis? Das aktuell größte Problem ist die Unsicherheit, Big Data effizient zu nutzen. Erst wenn Big Data handhabbar wird und konkrete Vorstellungen über die Nutzbarkeit existieren, wandelt sich Big zu Value Data – zu wertschöpfenden Daten. Auch die Art, in welchem Format die Daten vorliegen – strukturiert, unstrukturiert oder gar polystrukturiert –, und die Speicherung der enormen Datenmengen stellen hohe Ansprüche

an Unternehmen. Dennoch gibt es natürlich auch Unternehmen, die als Early Adopters bereits vor einigen Jahren den Schritt hin zu Value Data gewagt haben. Die effektive Nutzung und Analyse der anfallenden Daten ist dabei sehr facettenreich. Im Mittelpunkt der Auswertungen stehen allerdings immer Daten, die aus unterschiedlichen Quellen in Datenbankmanagementsysteme eingespeist werden. Exasol ist Hersteller einer solchen Datenbank, die Unternehmen eine wichtige Basis für entscheidungsrelevante Analysen bietet. Business-Intelligence-Abteilungen aus unterschiedlichen Branchen profitieren dabei bereits von detaillierten Auswertungen: vom Halbleiterhersteller, der die hohen Qualitätsansprüche an die eigenen Produkte in Echtzeit überprüft, bis hin zum BekleidungsHersteller, der das Kaufverhalten seiner Kunden analysiert und daraus erfolgreich Modetrends ableitet. Aus dem abgelegten Respekt vor dem richtigen Umgang mit enormen Datenmengen resultieren erfolgreiche Marketingkampagnen und eine Qualitätssicherung für Produkte auf höchstem Niveau und mit minimiertem Ausschuss.

Value-Data-Analysen als Entscheidungsgrundlagen

Besonders in endkundenorientierten Unternehmen werden sich Value-Data-Analysen zu einem zentralen Entscheidungswerkzeug entwickeln. Durchgeführte Analysen beschränken sich nicht mehr nur auf Qualitätssicherung. Business-Intelligence-Anwendungen werden zu einem zentralen Bestandteil von Geschäftsprozessen. Aufgaben, die gerade bei großen Datenmengen und unstrukturierten Daten gewisse Herausforderungen an die eingesetzte Datenbank stellen. EXASolution, laut TPC-H Benchmark die schnellste In-memory-Datenbank der Welt, wurde speziell für solche Enterprise-Warehouse-Anwendungen und aufwändige BI-Prozesse entwickelt. Um kurze Antwortzeiten zu ermöglichen,



Nach der Datenmigration aus dem alten Data Warehouse nach EXASolution können Analysen, Auswertungen und Reports schnell und zuverlässig durchgeführt und erstellt werden.

arbeitet das relationale Datenbankmanagementsystem massiv parallel und spaltenorientiert. Von der Kombination dieser Eigenschaften profitieren Unternehmen in vielerlei Hinsicht.

Bleiben wir beim Beispiel des Bekleidungsherstellers: Seit Ende des Jahres 2010 setzt er für seine BI-Abteilung auf EXASolution. Vor allem für die Verkaufsabteilung ist es unabdingbar, schnellen und direkten Zugriff auf die Verkaufszahlen sämtlicher Hersteller-Shops rund um den Globus zu haben, diese in kürzester Zeit abzurufen, zu analysieren und aufzubereiten. Die aus diesen BI-Prozessen gewonnenen Informationen dienen dem Unternehmen als Entscheidungsgrundlage für die kontinuierliche Optimierung der Geschäftsabläufe. Sie ermöglichen den besseren Marktüberblick und erlauben es, erfolgreiche Handlungsstrategien in Echtzeit zu entwickeln. Aber nicht nur die zentrale Speicherung von Verkaufszahlen und deren Analyse ist mit der Data-Warehouse-Lösung von Exasol möglich. Mithilfe von großen Datenmengen wie etwa Clickstream-Analysen oder Social-Media-Daten werden Zielgruppenansprachen um ein Vielfaches genauer und effektiver. Ein einfaches Beispiel ist die Verkaufsprognose eines neuen Schuhs. Die Kombination aus der Verweildauer auf der zugehörigen Produktseite und dem Feedback zu der Neuentwicklung in den sozialen Netzwerken kann exakt voraussagen, welche Verkaufszahlen der neue Schuh bei Markteinführung erreichen wird. Somit werden drohende Engpässe frühzeitig erkannt und Ausverkäufe in Regionen, in denen beispielsweise ein hohes positives Feedback beobachtet wurde, werden verhindert. Auch wenn sich dieses Beispiel im ersten Moment nicht nach Big oder Value Data anhört, in Hinblick auf ein Produktportfolio mit mehreren Tausend Artikeln und mehreren Millionen Nutzern von sozialen Netzwerken entstehen allein bei diesem simplen Beispiel in kürzester Zeit mehrere Terabyte an Daten.

Zukunftsfähiges System für Höchstleistung

Die umfangreichen Reportings der Verkaufsabteilung liefern ursprünglich auf verschiedenen SAP-BW-Systemen. Zum Teil wurde das Reporting- und Analysewerkzeug zusätzlich durch den SAP BI Accelerator beschleunigt. Die Rohdaten stammten direkt aus den Vorsystemen, die Storage-Infrastruktur stammt von Oracle. Das vorhandene System stieß trotz hoher Investitionen an die Grenzen seiner Leistungsfähigkeit – verschiedene Auswertungen konnten entweder gar nicht mehr oder nur mit inakzeptablen Laufzeiten durchgeführt werden. Die BI-Verantwortlichen des Bekleidungsherstellers machten sich auf die Suche nach leistungsstarken und skalierbaren Alternativen für die bisherigen BI- und

Datenbankmanagementlösungen mit dem Ziel, die Performance zu steigern, die Abfragezeiten bei Standardauswertungen zu verkürzen, neuartige Abfragen zu ermöglichen und dabei die Total Cost of Ownership (TCO) zu reduzieren. In einer Vorauswahl wurden verschiedene BI-Systeme unabhängig voneinander evaluiert. Hauptkriterien waren Bedienbarkeit und Performance sowie Kosten und Skalierbarkeit. Die relationale Hochleistungsdatenbank EXASolution wurde im Zusammenspiel mit BI-Lösungen evaluiert und auf Kompatibilität sowie Integration erfolgreich geprüft. In einem Proof of Concept wurde schließlich ein Testsystem aufgesetzt, in das ein Data Mart und einige zugehörige Reports migriert wurden. Anschließend wurde das System auf Performanz, Flexibilität und Skalierbarkeit der Reporting-Lösung untersucht. In der zweiten Phase der Teststellung suchte man ETL-Lösungen (Extract, Transform, Load), um die Datenübernahme aus dem SAP BW, beziehungsweise später direkt aus den R/3-Systemen, zu vereinfachen. Nach dem Proof of Concept wurde ein Entwicklungssystem in Betrieb genommen. Einige wenige Data Marts wurden anfangs manuell migriert, um parallel zur Entwicklung der externen Datenbeladung (ETL) auch die Migration von ausgewählten SAP-Reports zu ermöglichen. Die Realisierung des Projekts erfolgte reibungslos innerhalb von nur neun Monaten und lag damit deutlich im vorher festgelegten Zeitrahmen.

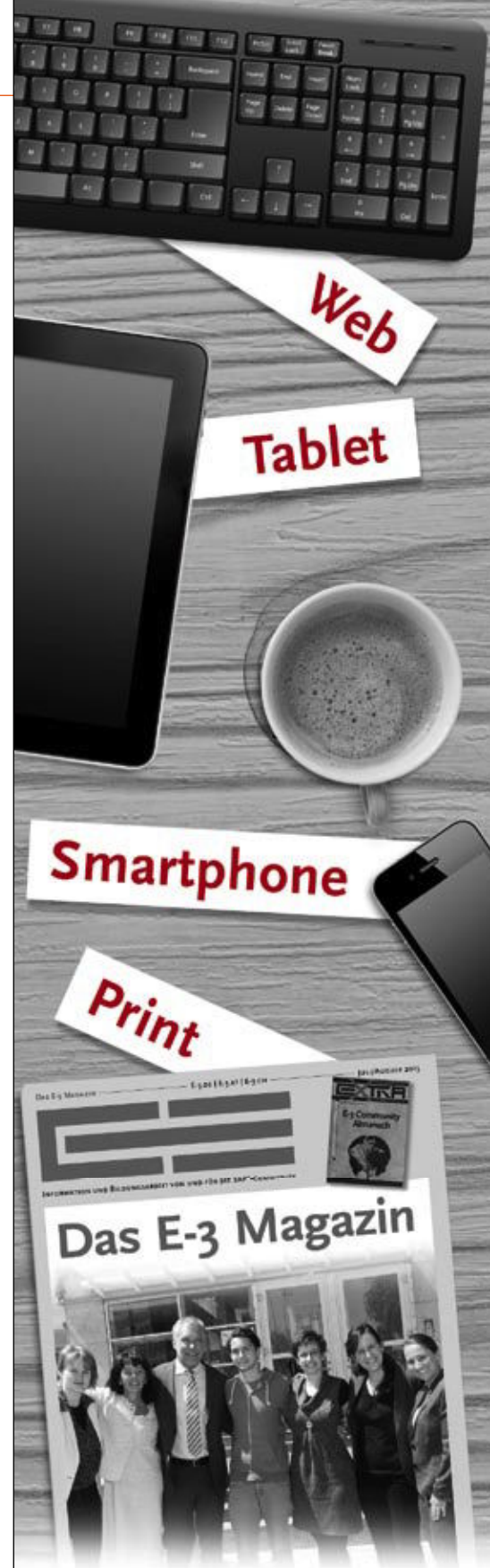
Umstieg nach Plan

Seit November 2010 arbeitet der Bekleidungshersteller erfolgreich mit der BI-Lösung von Exasol. Die Projektziele wurden mit der Einführung des neuen Systems erreicht. Seitens der Anwender ist die Akzeptanz gegenüber der Lösung überdurchschnittlich hoch – nicht zuletzt aufgrund der positiven Ergebnisse im Tagesgeschäft. Hierbei fallen insbesondere die Abfragegeschwindigkeit sowie die Transparenz der BI-Prozesse für die Mitarbeiter und das Management ins Gewicht. Zudem ist der Administrationsaufwand deutlich gesunken.

www.exasol.com



Sebastian Klenk ist Product Manager bei Exasol, dem Anbieter der nutzenoptimierten 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.



© Joe Belanger, Shutterstock.com

Globales und integriertes Finanzberichtswesen powered by Hana

Smart Data dank Hana

Um in Zeiten von Big Data den rasant wachsenden Rohstoff „Daten“ möglichst in Echtzeit in verwertbare Informationen umzuwandeln, sind leistungsstarke IT-Lösungen gefragt. Dies gilt insbesondere für das Finanzwesen und Controlling von weltweit agierenden Konzernen, für die BI längst zu einem unverzichtbaren Instrument zur Unternehmenssteuerung avanciert ist.

Von Sebastian Ernst und Helge Hagedorn, Atos

Durch Innovationen wie die In-memory-Technologie Hana bekommen Manager mächtige Werkzeuge an die Hand, die es ihnen ermöglichen, sekundenschnell komplexe Auswertungen und Analysen abzuschließen, um so fundierte Entscheidungen ableiten zu können. Genau dies kann den Wettbewerbsvorteil ausmachen. Die weltweiten geschäftlichen Rahmenbedingungen fordern immer schnellere und besser fundierte Geschäftsentscheidungen. Zeitnahe und konsistente Informationen sind daher von immenser Bedeutung, um die strategische Unternehmenssteuerung sowie die regulären Geschäftsprozesse optimal zu unterstützen. Als ein internationaler Anbieter von IT-Services und langjähriger Partner von SAP im Bereich Beratung und Technologie setzt sich Atos seit 2011 mit dem Thema Hana intensiv auseinander. Gestartet wurde mit einem internen Ramp-up zum Wissensaufbau,

anschließend wurden Kundenprojekte in diesem Bereich durchgeführt. In der Praxis stellen typische Anforderungen eines globalen Berichtswesens die IT und Fachbereiche vor große Herausforderungen: die Handhabung großer Datenmengen innerhalb eines zentralen Systems, komplexe Analysen bei gleichzeitig hoher Flexibilität in den Auswertungen, die Lieferung validierter und harmonisierter Daten nahezu in Echtzeit und transparente Unternehmensdaten und Prozesse zur Datenbereitstellung. Mit einer maßgeschneiderten kundenindividuellen Lösung basierend auf Hana können Anwender beispielsweise sekundenschnell erkennen, welches Produkt einen Umsatztreiber darstellt. Die Nase vorn haben diejenigen Unternehmen, die auf die Veränderungen des Marktes am schnellsten reagieren. Die Erfahrungen aus aktuellen Kundenprojekten stellten zwei Hana-Experten von Atos am 5. und 6. Juni 2013 auf der In-memory Computing

Conference (IMCC) in Frankfurt am Main im Rahmen eines Vortrags dar.

Die Ausgangssituation ist bei allen großen Unternehmen ähnlich: Durch langjährig gewachsene Strukturen existieren viele kleine Insellösungen, die selten miteinander kompatibel und noch weniger zukunftsfähig sind. In einem der aktuellen Projekte bestanden die konkreten Anforderungen insbesondere darin, die unterschiedlich strukturierten Daten aus vielen Insellösungen in ein integriertes Corporate Data Warehouse zusammenzubringen. Diese Daten werden harmonisiert, um zusätzliche Informationen anzureichern und unter den Gesichtspunkten des Finanzwesens aufbereitet. Dies beinhaltet beispielsweise in dem vorgestellten Projekt die Anbindung des Neuen Hauptbuchs (FI-GL), der Ergebnisrechnung (CO-PA) sowie der Einkaufsdaten (MM) eines Kunden zu einem globalen und integrierten Finanzberichtswesen.

Schlanke und nachhaltige Lösungsarchitektur

Alle für das Berichtswesen erforderlichen Informationen werden in einem auf Hana basierenden Business-Warehouse-System bereitgestellt. Dabei werden alle Prozesse dieses zentralen Datenpools vom Endanwender selbstständig gesteuert. Mithilfe eines Cockpits können Daten inhaltlich validiert, konzerninterne Geschäftsvorfälle abgestimmt und für die Konsolidierung vorbereitet werden. Darüber hinaus wurde ein umfassendes Berichtswesen implementiert, das Auswertungen nach sämtlichen Dimensionen der Unternehmensberichterstattung ermöglicht. Dazu zählen unter anderem Managementstruktur, Funktionsbereiche, Standorte, Gesellschaften und Regionen. Damit bildet die Hana-gestützte Plattform den Dreh- und Angelpunkt eines flexiblen Berichtswesens für zentrale Anwender des Konzerns sowie der legalen Gesellschaften. Die konzipierte Lösung ermöglicht es Gesellschaftsverantwortlichen, ihre Daten mithilfe eines Cockpits selbstständig für alle relevanten Schritte der Datenbereitstellung zu prozessieren. Sowohl diese als auch zentrale Verantwortliche können jederzeit den aktuellen Status des Fortschritts in einem übersichtlichen Monitor verfolgen. Die mehrdimensionale Auswertung der Daten sowie die Möglichkeit, auf Basis von aggregierten Konzernzahlen flexible Auswertungen bis auf die Ebene von Einzelbelegen, Kunden oder Produkten in Sekundenschnelle durchzuführen, schaffen eine nie da gewesene Transparenz. Darüber hinaus sind alle Verantwortlichen in der Lage, die Daten ihrer Gesellschaft bei Bedarf jederzeit und mehrfach zu aktualisieren, ohne dass Einschränkungen in der Performance auftreten. Insbesondere während der kritischen Tage des Monats- oder Jahresabschlusses können so auch kurzfristige Datenänderungen und Korrekturen noch bis kurz vor Schluss durchgeführt werden. Durch Hana können die relevanten Informationen nahe Echtzeit prozessiert und zur Verfügung gestellt werden. So können nun riesige Datenmassen zuverlässig und performant bereitgestellt und ausgewertet werden. Durch diese Arbeitserleichterung können sich alle am Prozess Beteiligten auf ihre Kernaufgaben konzentrieren, während die Datenqualität steigt.

Hana: Fit für den Arbeitsalltag

Eine im Arbeitsspeicher liegende Datenbank ist noch kein Garant für eine enorme Performancesteigerung. Die Optimierung von Standardobjekten für Hana hat einen wesentlichen Einfluss auf die Gesamtperformance der Lösung und ist somit zu empfehlen. Beim Zugriff auf Hana-optimierte Datencontainer durch einen Bericht sind keine

Unterschiede in der Laufzeit zwischen den verschiedenen Datenobjekten (zum Beispiel „Data Store Object“ und „Info Cube“) festzustellen. Daraus resultierend kann die bisher generell übliche Reportingschicht bei der Datenmodellierung entfallen, wodurch unter der weiteren Berücksichtigung der besonderen technischen Fähigkeiten eine vereinfachte Modellierung und damit verbunden eine geringere Komplexität des Datenmodells erreicht werden kann. Bei der Implementierung der In-memory-Technologie sollte bei den Anwendern auch ein einheitliches Verständnis von Echtzeit vorherrschen. Da unabhängig von SAP BW on Hana mögliche technische Einschränkungen auftreten, sollte der Einfluss auf die mögliche Ziellösung im Vorfeld geprüft werden können (beispielsweise spezifische Extraktoreinstellungen). Durch den Wegfall von nicht länger benötigten technischen Informationen wie Indexe kann eine hohe Systemstabilität bei geringeren Wartungsaufwendungen erreicht werden.

Hana für das Finanzwesen

Dank der In-memory-Plattform Hana sind selbst Großkonzerne in der Lage, ihre Finanzdaten in Drilldown bis zum Einzelbeleg zuverlässig und einfach zu analysieren. Mit schnellen Analysen und Ad-hoc-Datentransfers ermöglicht die Technologie einen beschleunigten Abschlussprozess. Darüber hinaus verkürzen effizientere Systemfunktionen die Laufzeiten und machen Auswertungen schneller verfügbar. Analysefähigkeit und -qualität steigen, da Daten in Echtzeit ausgewertet werden können. Abstimmungsprozesse verkürzen sich, da den Entscheidungen einheitliche und stets aktuelle Finanzdaten zugrunde liegen. Zusätzlich ist das Berichtswesen bei der Anwendung der Hana-Technologie transparent, integriert und harmonisiert. So haben Unternehmen im Wettbewerb einen Vorteil.

Wie geht es weiter?

Business-Warehouse-Lösungen ermöglichen es Organisationen, einfach und jederzeit auf exakte Informationen

zuzugreifen. Sie stellen eine zentrale Voraussetzung für Unternehmen dar, um erfolgreich Analyse, Forecast und Budgetierung in integrierten Systemen durchzuführen. Ein Corporate Data Warehouse basierend auf einer nachhaltigen Architektur, klaren Regeln und Verantwortlichkeiten ist die Grundlage eines konsistenten und effizienten Berichtswesens. Faktoren wie globaler Wettbewerb und stetiger Kostendruck zwingen Unternehmen, ihre Optimierungspotenziale zu identifizieren und die Geschäftsperformance zu steigern. In dieser komplexeren werdenden Landschaft bietet Hana eine technologische Antwort.

Bereits heute ist das richtige Handling dieser immer größer werdenden Datenmenge ein wichtiger Wettbewerbsvorteil. Aufgrund der zunehmenden Dynamik des Marktes werden auch externe Daten immer wichtiger. Themen, wie immer kürzer werdende Lebenszyklen, ökonomische Krisen, unsichere und sich verändernde rechtliche Bestimmungen, aber vor allem die stets schwieriger zu handhabenden unstrukturierten und strukturierten Massendaten stellen die Unternehmer der Zukunft vor gewaltige Herausforderungen. Der schon jetzt bestehende Konflikt zwischen dem Bedürfnis nach schnellen Entscheidungen einerseits und wachsender Komplexität andererseits wird sich weiter verschärfen. Vor diesem Hintergrund wird die Fähigkeit, aktuelle Daten auszuwerten und Zahlen zu interpretieren, eine immer größere Bedeutung erlangen. Smarte Berichte auf Basis von In-memory-Reportingplattformen werden in allen Bereichen mittlerer und größerer Unternehmen Einzug halten und dabei die Anwender bei der Beherrschung des Datenpools effektiv unterstützen. Richtig eingesetzte technologische Neuerungen können dabei helfen, diesen Herausforderungen zu begegnen. Daneben werden aber auch weiterhin durchdachte Arbeitsabläufe von großer Bedeutung für effiziente Geschäftsprozesse und somit die Business Performance des Unternehmens insgesamt sein.

de.atos.net/de



Senior Consultant
Sebastian Ernst verfügt über mehr als sieben Jahre Erfahrung in Business Intelligence. Berufsbegleitend absolvierte er ein MBA-Studium und

verfügt über eine SAP-Zertifizierung. Der Fachteamleiter konzentriert sich auf das nationale SAP-BI-Logistics-Geschäft. Als Sales-Experte vertritt er zudem SAP Hana.



Helge Hagedorn ist seit 2007 Business Intelligence Consultant mit Fokus auf Financials und Controlling. Sein Beratungsschwerpunkt liegt in der

Entwicklung integrierter Reporting-Lösungen für deutsche Konzerne. Seit Januar 2013 ist er fachlicher Leiter für das SAP-BI-Finance-Team von Atos.



© ostill, Shutterstock.com

Der stille SAP-Basis-Mitarbeiter

In keiner Disziplin ist der Solution Manager so bekannt wie in der des Monitorings. In dieser Domäne kann er glänzen und insbesondere SAP-Basisabteilungen durch eine automatische Überwachung entlasten. Aufbauend darauf können nicht nur technische Inhalte überwacht werden, sondern gesamte Geschäftsprozesse.

Von Matthias Kneissl, Q-Partners Consulting und Management

Die automatische Überwachung von Systemen war schon immer die eigentliche Domäne des SAP Solution Managers. Während in früheren Zeiten ausschließlich ein Monitoring und eine Überwachung der angebotenen Systeme mittels CCMS zur Verfügung standen, wurde dies nun deutlich weiterentwickelt. SAP stellt mit der neuen Monitoring und Alerting Infrastructure (MAI)

eine leistungsfähige Komponente zur Verfügung, die insbesondere auch in komplexeren Umgebungen jenseits einer Drei-System-ERP-Landschaft ihre vollen Stärken ausspielen kann. Die lang geforderte Möglichkeit, eine SAP Process Integration zu überwachen, ist nun mit neuen Adaptern möglich. Auch die jüngsten SAP-Produkte wie Business Objects können in die Überwachung eingebunden werden. Hierzu

zählt insbesondere die Überwachung von Prozessketten sowie BW-spezifischer Batch Jobs.

Meldezentrale

Alle auftretenden Alarme werden zentral in der Alerting Inbox dargestellt und können von dort bearbeitet werden. In die Alerting Inbox des Solution Managers können auch der Service Desk

sowie die entsprechend zugehörigen Incidents integriert werden. Die zentralen administrativen Aufgaben ergänzen den Einsatz des Solution Managers sinnvoll. Hier können all die Aufgaben in einer täglichen oder monatlichen Checkliste hinterlegt werden, die nicht automatisiert durch den Solution Manager abgebildet werden können. Der SAP-Basis-Mitarbeiter geht dann diese Checkliste regelmäßig durch und dokumentiert die Ergebnisse. So kann eine gleichbleibende Servicequalität sichergestellt werden. Ein IT-Kalender ermöglicht es, Downtimes oder Systemverfügbarkeiten zu pflegen und im Rahmen eines IT-Service-Managements zentral den Benutzern zur Verfügung zu stellen. In diesem Planungskalender kann beispielsweise auch übersichtlich eine automatische Umstellung der Work Modes oder die Durchführung von Backups gepflegt werden. Das Data Volume Management ermöglicht als eigenständige Komponente die für die SAP-Basis notwendigen Übersichten: welche Komponenten wie viel Speicherplatz verbrauchen, welche Applikationen das größte Datenwachstum aufweisen und welche Daten im System existieren, aber nicht verwendet werden.

Ursachenanalyse

Grundsätzlich ist für den sinnvollen Einsatz der Monitoring-Komponente im Solution Manager auch eine Installation der Wily-Introscope-Komponente erforderlich. Diese Softwarekomponente aggregiert die gesammelten Monitoringdaten und stellt sie im Solution Manager zur Verfügung. Im Gegensatz zu einem CCMS Monitoring entsteht dadurch auch eine Historie. Diese kann für IT-Verantwortliche sehr wertvoll sein, um Rückschlüsse hinsichtlich geänderter Antwortzeitverhalten, Auslastung der CPUs oder anderen technischen Gegebenheiten zu ziehen. Dem Klassiker „Es wurde nichts am System verändert und am Vortag war noch alles in Ordnung“ kann mittels der Ursachenanalyse auf den Grund gegangen werden. Die sogenannte Root Cause Analysis ermöglicht es, bestimmte Alarmer oder Überschreitungen von Schwellwerten zu untersuchen und auf konkrete Fehler im System zurückzuführen. Gleichzeitig werden auch alle Änderungen am System grafisch dargestellt, sodass nun Fehler einfacher und schneller identifiziert werden können.

Endbenutzerüberwachung

Für die klassischen Beschwerden „mein SAP-System ist so langsam“, die sich kaum in einem System mittels Überprüfung der ST03N nachvollziehen lassen, hat der Solution Manager ein passendes Mittel parat. Das End User Experience Monitoring simuliert einen Client, der versucht, auf das SAP-System

zuzugreifen. Sinnvollerweise wird dieser Simulationsclient im gleichen Netzwerksegment installiert, in dem auch Beschwerden gemeldet werden. Die Ergebnisse der Zugriffszeiten auf das SAP-System werden im Solution Manager aufgezeichnet und für spätere Diagnosen hinterlegt. Sinnvollerweise kann auch so eine Überwachung von verschiedenen Unternehmensstandorten realisiert werden, indem an jedem Standard ein End User Experience Monitor durch die IT-Abteilung implementiert wird.

Business Process Monitoring

Ein weiterer Schritt im Monitoring ist es, nicht nur technische Kennzahlen wie die Anzahl von Shortdumps oder die mittlere Antwortzeit des Systems zu überwachen, sondern gesamte Geschäftsprozesse vom Solution Manager kontrollieren zu lassen. Eine wesentliche Herausforderung ist hierfür die Dokumentation der Geschäftsprozesse in der Lösung. Auch hier ist es sicherlich nicht relevant, dass zu jedem Geschäftsprozessschritt eine umfangreiche Kundendokumentation existiert. Vielmehr kommt es darauf an, dass alle am Geschäftsprozess beteiligten Schritte und dazugehörigen Transaktionen hinterlegt und dokumentiert sind. IT-Abteilungen, die diesen Schritt noch nicht vollzogen haben, können eine erste Grundstruktur mit dem Reverse Business Engineer aufbauen lassen. Diese Struktur muss dann noch an den Unternehmenskontext angepasst werden. Im nächsten Schritt können dann die definierten Geschäftsprozesse hinsichtlich relevanter Kennzahlen in die Überwachung des Solution Managers gestellt werden. Hierbei geht es vor allem darum, Key Performance Indicators (KPIs) aus dem Geschäftsprozess heraus zu definieren. Neben definierten Schnittstellenszenarien und Übertragungsfehlern können auch prozessstypische Kennzahlen wie etwa die Anzahl der ausstehenden Lieferungen oder die zeitliche Bearbeitung von Reisekostenabrechnungen als Kennzahl definiert werden. Für diese Kennzahlen werden wie im klassischen Monitoring-Szenario Schwellwerte definiert und festgelegt, wie das System reagieren soll, wenn diese Schwellwerte überschritten werden. Klassisch wird hier dann nicht eine SAP-Basis informiert, sondern die betroffene Fachabteilung, um den Prozessablauf zu beschleunigen.

Drink your own Champagne

Die Qualität der Monitoringkomponente zeigt sich im laufenden Betrieb. Q-Partners bietet maßgeschneiderte und flexible Serviceverträge an, um Kunden beim Betrieb der SAP-Systeme zu unterstützen. In diesem Umfeld wird stets mit dem zuständigen

IT-Verantwortlichen das zu erfüllende Service Level Agreement (SLA) besprochen und dokumentiert. Das SLA bietet die Grundlage für die Einrichtung des Monitorings im Solution Manager. Autoreaktionsmethoden werden ausgeprägt, sodass eine automatisierte Überwachung sichergestellt ist und nur noch im Fehlerfall manuell eingegriffen werden muss. Mittels SLA Reporting erhalten IT-Verantwortliche einen Überblick über die gelieferte Servicequalität und können diese auch gegenüber den Fachabteilungen übersichtlich darstellen und belegen.

Fazit

Mit dem Solution Manager 7.1 steht im Bereich des Monitorings ein mächtiges Werkzeug zur Verfügung, das insbesondere für SAP-Systeme alle anderen kommerziellen Softwarepakete in den Schatten stellt. Für die Überwachung einer SAP-Systemumgebung gibt es kein besseres Werkzeug. Durch die Autoreaktionsmethoden können Basisadministratoren entlastet und Überwachungsaufgaben automatisiert werden. Enterprise-Support-Kunden sollten darauf achten, gleich auf die neue Monitoring und Alerting Infrastructure zu setzen. Q-Partners bietet für die Einführung des Monitorings entsprechende Beratungspakete an, um mit den IT-Verantwortlichen zunächst Service Level zu definieren und diese dann im System abzubilden. Sinnvoll ist in jedem Fall die Bereitstellung der Wily-Introscope-Komponente, um die Monitoringdaten auch historisch im Solution Manager abzulegen. Nur so kann auch die Ursachenanalyse betrieben werden. In einem quartalsweisen Check sollten die Schwellwerte geprüft und an die aktuellen Gegebenheiten angepasst werden.

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



Matthias Kneissl ist Gründer und Geschäftsführer von Q-Partners Consulting und Management und verantwortet den Bereich Business Process Management. Er engagiert sich in der Gesellschaft für Informatik und ist Mitglied des Executive Committee der deutschen Sektion der IEEE.

Projektfertigung mit SAP PS – Planung und Übersicht durch Nutzung eines integrierten APS-Systems

Bis(s) zur Lokomotive

Um bei der Herstellung von Lokomotiven das Datenmodell abzubilden, werden die SAP-ERP-Module PS und PP genutzt. Ergänzend kommen Methoden zur Übersichtsgewinnung und zur automatischen Planung zum Einsatz. Ein Advanced Planning and Scheduling System (APS) erfüllt diesen Wunsch.

Von Hartmut Friedrich, OR Soft Jänicke, Magnus Jöns und Raymond Renner, Vossloh Locomotives



Einzel- und Kleinserienfertiger im Maschinenbau stellen meist komplexe Produkte in kundenindividueller Ausprägung her. Die Fertigung ist üblicherweise projektbezogen, wobei oft kundenspezifische Varianten entwickelt werden. Aufgrund der zahlreichen Bauteile ist die termingerechte Produktion eine Herausforderung für die Fertigungsplanung und -steuerung. Mit dem SAP-ERP-Modul PS steht ein Tool zur Verfügung, mit dem das große Mengengerüst strukturiert und abgebildet werden kann. Da dieses System transaktionsorientiert arbeitet, stellt es schnell und übersichtlich Informationen über einzelne Bauteile bereit. Ebenso gut eignet es sich, um die Fertigung zu begleiten und zu dokumentieren. Da das Modul PS jedoch nur wenige Funktionen zur Überblicksgewinnung und Planung bietet, ist durch den Austausch einer üblichen Datenbank mit einer schnelleren Datenbank allein noch keine Verbesserung zu erwarten.

Diskutiert wird die Fertigung von Diesellokomotiven, hauptsächlich für den Rangierbetrieb. Eine solche Lokomotive besteht aus 25.000 bis 30.000 Einzelteilen. Diese Lokomotiven werden in verschiedenen Basistypen angeboten und dann entsprechend der konkreten Kundenanforderung mehr oder weniger stark modifiziert. Bedenkt man, dass der jährliche Ausstoß mehr als 55 Maschinen umfasst, kann

man sich leicht ein Bild über das zu bearbeitende Mengengerüst machen. Die Planung der kundenindividuellen Ausprägungen komplexer technischer Erzeugnisse lässt sich mit dem ERP-PS-Modul von SAP für die Einzelfertigung und die Kleinserie gut beherrschen. Dabei werden die wesentlichen Fertigungsschritte – im betrachteten Beispiel die Hauptbaugruppen – in Netzplänen abgebildet. Diesen Netzplänen sind an den einzelnen Netzplanvorgängen Stücklisten zugeordnet. Diese Stücklisten können sowohl Kaufteile als auch anonym gefertigte Standardbaugruppen enthalten. Die Standardbaugruppen können sich über mehrere Fertigungsstufen weiter auflösen. Es liegt also eine Mischung von kundenorientierter und kundenanonymer Fertigung vor.

Im Rahmen einer Angebotserstellung wird einem Kunden auf Basis vergrößerter Kapazitätsabschätzungen ein Liefertermin für eine Lokomotive avisiert. Diese Abschätzung erfolgt auf Grundlage von Daten für standardisierte Musterlokomotiven und vergrößerte Kapazitätsbedarfen außerhalb des SAP-Systems. Die Herausforderung besteht nun darin, diese grobe in eine feine Planung zu übertragen. Das betrifft einerseits natürlich die Terminierung der Fertigungsschritte einer Lokomotive. Sie wird dadurch erschwert, dass bei der Fertigung mehrere Lokomotiven um die gleichen Kapazitäten

und Materialien konkurrieren. Die Schwierigkeit ergibt sich meist nicht bei der Endmontage, da diese erst erfolgt, wenn alle Bauteile vorhanden sind. Die Problematik besteht vielmehr bei der Koordination und Planung der kundenanonymen Fertigung. Ein einzelnes Bauteil beziehungsweise eine einzelne Baugruppe kann in mehreren Lokomotiven verbaut werden. Hier wird aus Gründen der ökonomischen Lagerhaltung das Prinzip „First come – first served“ angewendet. Denn würde man mit Auftragsreservierungen arbeiten, vereinfachte sich zwar die Zuordnung einer Baugruppe zu einer bestimmten Lokomotive, dies hätte aber auch einen entsprechend höheren Lagerbestand zur Folge. Man behilft sich in der Praxis meist damit, dass man bezogen auf einzelne Lokomotiven die sogenannten Rückstandsstunden ermittelt. Die Rückstandsstunden werden mittels SAP kalkuliert. Mithilfe dieser Informationen setzt man bei engen Terminen dann Prioritäten in der Fertigung, um die den Kunden zugesicherten Fertigungstermine einzuhalten. Das ist aber keine Planung, sondern eine reaktive Steuerung. Deshalb wünschen sich Nutzer in diesem Kontext ein dynamisches Pegging und eine simultane Material- und Ressourcenbelegungsplanung, um bei jeder Änderung (neue Aufträge, Verschiebung von Terminen, Veränderung von Kapazitätsangeboten, Materiallieferungen oder -bestellungen) die Konsequenzen abschätzen zu können.

Lösungsansatz

Ziel muss es sein, schon im Vorfeld eine termingerechte Fertigstellung der Lokomotive planen zu können. Die erwähnten Rückstände, die sich im operativen Geschäft unweigerlich ergeben, müssen jederzeit für die Zukunft neu berechnet und fest in die Vorabplanung integriert werden. Im Resultat erhält man dann eine Aussage über den Produktionsstatus einer Lokomotive. Dabei werden üblicherweise die Sicherheits- und Pufferzeiten, die bei initialer Terminierung eines Netzplans beziehungsweise beim MRP-Lauf berücksichtigt werden, verringert. Diese Reduzierung erfolgt nicht pauschal, sondern durch finite Planung der einzelnen Arbeitsplätze unter Berücksichtigung der Abhängigkeiten der einzelnen Bauteile zueinander. Das aber ist nur möglich, wenn ein Softwarewerkzeug bereitsteht, das die Zusammenhänge im Auftragsnetzwerk transparent darstellt und die angestrebte finite Terminierung ermöglicht. Moderne APS-Systeme erfüllen die Anforderung einer simultanen Material- und Kapazitätsplanung und sind prinzipiell für die Erfüllung der hier skizzierten Aufgabenstellung geeignet. Allerdings muss man einschränkend erwähnen, dass derzeit nur wenige Systeme in der Lage sind, die komplexen Zusammenhänge in einem gemischt kundenorientierten und kundenanonymen Auftragsnetzwerk zu verarbeiten. Vossloh Locomotives hat sich für den Einsatz der Enterprise Workbench von OR Soft entschieden. Entscheidender Vorteil dieser Lösung ist die vollständige Integration in SAP ERP insbesondere seiner Module PP, PS, PM. Das OR-Soft-System hat keine eigenen Stamm- und Bewegungsdaten. Alle Daten werden aus dem ERP extrahiert und die Ergebnisse in Form von Plan- und Fertigungsaufträgen, Bestellanforderungen, Netzplanvorgängen oder PSP-Elementen in SAP geschrieben. Dadurch ist es nicht notwendig, separate Stammdaten zu pflegen, Schnittstellen zu etablieren oder neue Begrifflichkeiten zu lernen. Als zusätzlicher Nutzen ergibt sich daraus, dass

sich die Bedienung des ERP mithilfe einer intuitiven, grafischen Oberfläche vereinfacht. Dank der 64-bit-Technologie des Microsoft-Betriebssystems gibt es, bezüglich des zu verarbeitenden Mengengerüsts, keine technischen Grenzen. Die Enterprise Workbench wird üblicherweise lokal auf einem PC installiert, entsprechende Computer mit 8, 16 oder mehr GB Hauptspeicher sind auf dem Markt kostengünstig verfügbar.

Der Einstieg in die Oberfläche der Enterprise Workbench geschieht über einen Browser. Dort werden alle Netzpläne beziehungsweise alle im Bau befindlichen Lokomotiven dargestellt. Drei Ikonen im rechten Bereich geben Auskunft über den aktuellen Status der Lokomotive im System:

- Terminkonflikte: fehlerhafte zeitliche Anordnung der Vorgänge beziehungsweise Fertigungsaufträge in einer Produktionskette
- Kapazitätskonflikte: ein Auftrag hat einen Kapazitätskonflikt, wenn für mindestens einen seiner Vorgänge der jeweilige Arbeitsplatz für die Belegungsdauer des Vorgangs an mindestens einem Tag in Summe überlastet ist
- Verfügbarkeitsprüfung für Zukaufteile: Bei einer Nichtverfügbarkeit wird in der Anzeige zusätzlich unterschieden, ob das fragliche Teil innerhalb der hinterlegten Planlieferzeit beschafft werden kann oder nicht.

Es sei angemerkt, dass nicht nur Fertigungsaufträge und Netzplanvorgänge, sondern auch Planaufträge (verknüpft mit den Informationen der Arbeitspläne und Stücklisten) in die Berechnung der Konflikte miteinbezogen werden können.

Der aufklappbare Baumbrowser enthält alle zugeordneten Datenelemente zu einem Netzplan inklusive der Information über die zeitliche Lage. Ist das zugeordnete Datenelement ein Plan- beziehungsweise ein

Fertigungsauftrag, erkennt man an den Ikonen, ob er eine 1:1-Zuordnung zum Bedarfsverursacher hat oder ob mehrere Bedarfsverursacher gedeckt werden. Dieser Zusammenhang ergibt sich aus der dynamischen Zuordnung der kundenanonymen Produktion mit dem „First come – first served“-Prinzip. Die Balkengrafik kann folgendermaßen interpretiert werden:

- Für alle Netzelemente wird die Zeit zwischen Eckstart und Eckende als dünner blauer Balken gezeigt
- Der Hintergrund dieses Balkens wird entsprechend der terminlichen Lage grün oder rot dargestellt
- Ein grüner Hintergrund signalisiert den zulässigen Verschiebzeitraum, ohne dass dabei zeitliche Abhängigkeiten zum Vorgänger oder Nachfolger verletzt werden
- Der rote Hintergrund weist darauf hin, dass mindestens eine zeitliche Beziehung zum Vorgänger oder Nachfolger konfliktbehaftet ist.

Über ein Kontextmenü ist es möglich, die terminliche Lage des Auftrags beziehungsweise des Vorgangs durch das System korrigieren zu lassen (soweit zeitlich noch machbar). Das System enthält noch eine Reihe weiterer Informationsmöglichkeiten und Funktionalitäten – sie hier zu beschreiben würde aber den Rahmen sprengen.

Zusammenfassung

Ein Add-on für die Module PP und PS stützt die Planung konkurrierender Auftragsnetzwerke. Es versetzt den Nutzer damit in die Lage, von einer reagierenden Steuerung in der Arbeitsvorbereitung in eine proaktive Planung überzugehen. Daraus erwachsen betriebswirtschaftliche Nutzungspotenziale, insbesondere durch gesicherte Termineinhaltung, Glättung der Produktion und Reduzierung des Lagerbestandes.

www.orsoft.de
www.vossloh-locomotives.com



Aufgeklappter Baum zu einem Teil des Auftragsnetzwerks. Rechts befindet sich die Balkengrafik.



LINUX

Problemlöser Schichtenmodell

Bei einer Unix-Linux-Migration und einer Eins-zu-eins-Übertragung der Unix-SAP-Architektur können die Datenbanklizenzkosten durch die hohe Anzahl der Intel Cores explodieren. Dem kann durch die Verwendung eines Schichtenmodells begegnet werden.



Von Friedrich Krey*

Wer sich die jüngsten Verkaufszahlen zum Unix-Servermarkt zu Gemüte geführt hat, den kann schon ein Hallo-Effekt befallen. Der Rückgang hält nämlich weiter an, um es nett zu formulieren.

Demgegenüber steigen die x86-Serververkäufe. Dieses Bild passt in das Faktische. Vor allem vor dem Hintergrund, dass sich immer mehr IT-Anwender von Unix abkehren und in Richtung Linux wechseln. Das gilt natürlich auch für die SAP-Community. Ein Aspekt treibt die Anwender dabei allerdings um: Bekanntlich können bei einer Unix-Linux-Migration und einer Eins-zu-eins-Übertragung der Unix-SAP-Architektur die Datenbanklizenzkosten durch die hohe Anzahl der Intel Cores explodieren. Vor allem wenn die Datenbank schicht ungetrennt übertragen wird. Hier spielen als Side-Effekt auch Hochverfügbarkeitsaspekte in den jeweiligen Schichten eine nicht unerhebliche Rolle.

Clevere Lösung

Was kann man also tun, um diesen Kosten ein Schnippchen zu schlagen? Ein Ansatz zur Optimierung besteht darin, das aktuelle SAP-Architekturdesign zu prüfen und daraus eine Trennung der Anwendungsschichten abzuleiten. Das heißt, man hat so die Möglichkeit, für die Datenbank nur noch Rechenleistung zu lizenzieren, die durch die Datenbank wirklich verbraucht wird und nicht Core-mäßig. Kurz zur Erläuterung, was unter einem Schichtenmodell verstanden wird: Hierbei teilt man die SAP-Landschaft in drei Ebenen

auf: in die Applikationsserver-Schicht, in die Central-SAP-Services-Schicht und die Datenbank-Schicht. Ziel ist es, die Anzahl der Cores, die für die Datenbankschicht benötigt werden, zu reduzieren – um die Lizenzkosten für die Datenbankschicht zu minimieren. Interessant ist diese Art von Design-Optimierung für Kunden, die Datenbank-Direktverträge mit Core-basierter Datenbank-Lizenzierung eingegangen sind. Und: Die Einführung eines Schichtenmodells lohnt sich in aller Regel ab fünf Produktionslinien und 15 Instanzen/SIDs. Wichtig ist außerdem: Bei der Einführung eines SAP-Schichtenmodells sind gewisse Parameter zu prüfen. Vor allem, weil sich unter den genannten fünf Produktivlinien und weniger als 15 SAP-Instanzen ein derartiges Re-Design nicht rechnet. Der Hauptgrund: Es werden mehr OS-Partitionen pro SAP-ID-Instanz benötigt. Was bedeutet, dass eine höhere Anzahl von physischen Servern notwendig wird. Fällt der Check positiv aus und findet ein Re-Design statt, wird dann quasi die Physik optimiert, und zwar mittels SAP-Virtualisierung. Im Endeffekt wird durch die Optimierungsmaßnahme weniger Physik erforderlich, sprich: es werden weniger Server benötigt.

SAP-Central-Services-Schicht

Bei einem Re-Design auf Basis eines Schichtenmodells können Single Point of Failures (vor dem Hintergrund von HA-Aspekten) durch Enqueue Replication und Message Server Clustering eliminiert werden. Es macht Sinn, hier auf die zertifizierte Variante der SAP-Cluster-Referenzarchitektur zurückzugreifen. Die SAP NetWeaver High Availability Cluster 7.30 Certification (Referenzarchitektur)

beschreibt das Zusammenwirken des SAP Control Frameworks mit dem sapstartsrv. Kernpunkt dabei ist, dass mittels sapcontrol über den sapstartsrv sowie via SAP_SUSE Cluster Connector die Kommunikation zum Cluster Framework definiert wird. Die Clusterkomponente nennt sich bei Suse HA Extension. Wobei die HA Extension die Kommunikation zum SAP Instance Resource Agent sicherstellt, der wiederum mit sapcontrol verbunden ist. Über SAP Instance Resource Agent ist ferner SAP LVM mit dem SAP Control Framework gekoppelt. Was die Applikationsschicht betrifft, werden Skalierbarkeit und Hochverfügbarkeit durch multiple Dialoginstanzen erzeugt. Fällt ein SAP-Applikationsserver aus, so kann dieser einfach wieder generiert und anschließend hochgefahren werden.

Hana kein Kostentreiber

Nebenbei bemerkt: Mit Suite on Hana wird es möglich, immer mehr SAP-Module auf Hana zu betreiben. Durch den Kompressionsfaktor von 1:5 und durch den Hana-Betrieb in Verbindung mit der Suse-Intel-Infrastruktur ist die Lizenzierung der Hana-Datenbank nicht Core-basiert und stellt somit keinen Kostentreiber dar. Um weitere Kriterien für die Durchführbarkeit der SAP-Landschaft auf der Grundlage eines Schichtenmodells zu evaluieren und die Hochverfügbarkeit gemäß der NetWeaver High Availability Cluster 7.30 Certification zu arrondieren sowie die damit verbundene Integration in den SAP LVM auszuloten, ist empfehlenswert, sich mit der Studie zum Thema von Realtech zu befassen.

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.

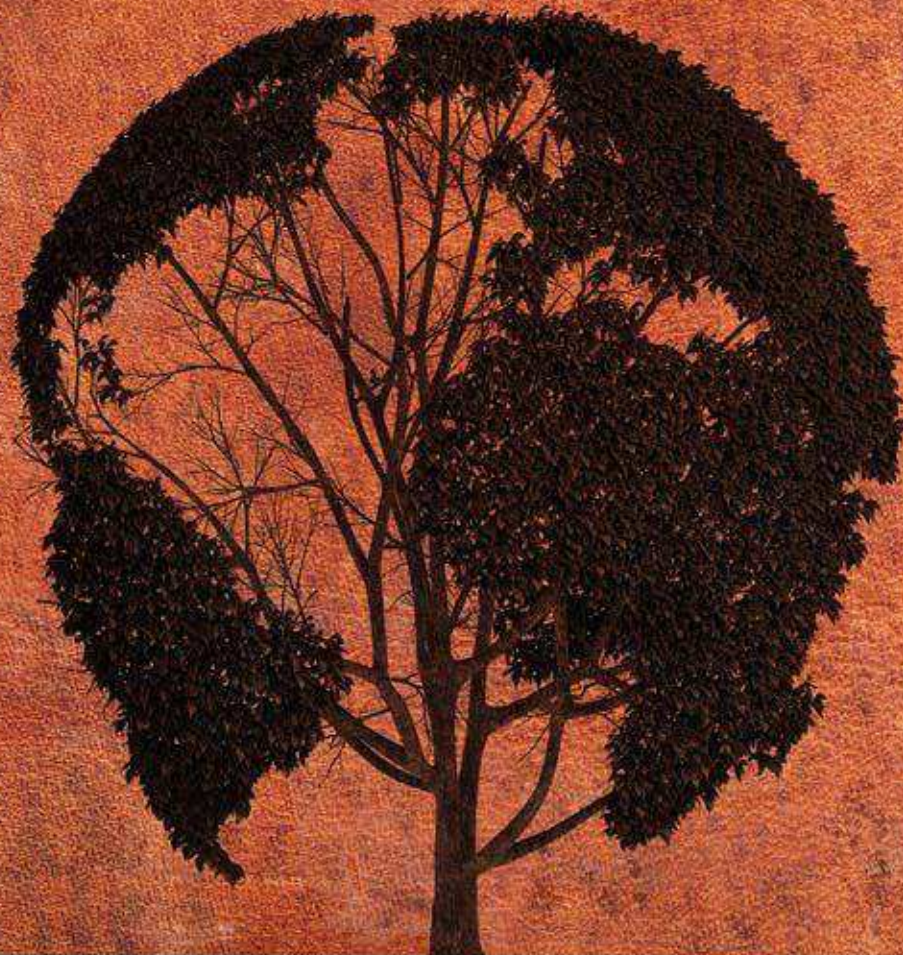
EFFICIENT EXTENDED ENTERPRISE

~~EXTRA~~

www.E-3.de ■ www.E-3.at ■ www.E-3.ch

Juli/August 2013

E-3 Community Almanach



E-3 IST DAS UNABHÄNGIGE ERP-COMMUNITY-MAGAZIN FÜR DIE DEUTSCHSPRACHIGE SAP®-SZENE



**KOSTENLOS, ABER
NICHT UMSONST.**

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



www.e3abo.info



Peter M. Färbinger,
Chefredakteur
E-3 Magazin

Massenkommunikation und Bildungsarbeit

Im Social-Media-Zeitalter verliert das Wort Massenkommunikation. Bildungsarbeit funktioniert nur noch als Edutainment. Oberflächlich – vielleicht? Die erfolgreiche SAP-Community ist der Gegenbeweis. Massenkommunikation ohne Streuverlust und Bildungsarbeit sind angesagt.

Mit anscheinend genauer Zielgruppenansprache ist das Web der Kommunikationschampion. Frage: Wie viel Newsletter löschen Sie jeden Tag ungelesen aus Ihrem Posteingang oder sehen diese nicht, weil sie im Spam gelandet sind? Gegenfrage: Haben Sie schon einmal eine Botschaft auf edlem Briefpapier ungelesen zum Altpapier gelegt? Wir wissen, dass gut gemachte Tageszeitungen, Wirtschafts- und Fachmagazine immer noch gerne gelesen werden. Besonders Monatsmagazine haben aufgrund ihres langen Haltbarkeitsdatums eine hohe Kontaktwahrscheinlichkeit. Monatsmagazine sind perfekte Massenkommunikation. Stimmt auch noch der Inhalt, wird es zur Bildungsarbeit ohne Streuverlust. Massenkommunikation und Bildungsarbeit sind die beiden Seiten einer Medaille und wichtig für den Erfolg in der SAP-Community, denn aus beiden Komponenten entsteht Wissen.

„Wissen ist Macht“, sagte einst Francis Bacon (1561 bis 1626), englischer Philosoph. Der Ausspruch ist landläufig bekannt. Auf den komplexen Bedeutungszusammenhang von Wissen und Macht hat in jüngerer Zeit der französische Philosoph Michel Foucault (1926 bis 1984) hingewiesen und betont, dass umgekehrt Macht auch Wissen bedeuten kann. Wer gebildet ist und mehr weiß, hat gegenüber den anderen einen Vorsprung. In unserer Gesellschaft ist aber nur allzu oft Macht in Form von Geld, Zeit

und Beziehungen notwendig, um an Wissen zu gelangen. Man kann nicht über Erkenntnis und Wissen diskutieren, ohne die Herrschaftsbeziehungen einzubinden. Die Arbeit der E-3 Redaktion zusammen mit den SAP-Bestandskunden und Partnern beruht auf dem Zusammenhang von Wissen und Macht.

Der alljährliche Community-Almanach ist ein spezifisches Beispiel dafür. Mit den Ressourcen der Partner und des B4Bmedia-Verlags entsteht Wissen für die SAP-Bestandskunden. Macht ist demnach die Möglichkeit, Wissen zu erlangen und Wissen zu verbreiten, damit bei den Bestandskunden Wissen zur Macht wird: Massenkommunikation und Bildungsarbeit! Das von den SAP-Partnern hier zusammengetragene Wissen kann viel bewirken. Mit mehr Wissen kann die Entscheidung evaluiert werden. Mit mehr Wissen durch Bildung können Alternativen diskutiert werden. Deswegen bedarf es des Wissens und der Bildung durch die SAP-Partner. In diesem Community-Almanach präsentieren sich die besten Partner mit ihrer Kompetenz, sodass deren Wissen dem Leser zu mehr „Macht“ verhilft.

Ich wünsche Ihnen beim Lesen erkenntnisreiche Momente und allen Mitgliedern der SAP-Community einen schönen Sommer.

Peter M. Färbinger
Chefredakteur E-3 Magazin

»Streamworks und BlueSystemCopy: Ein starkes Team für effizientes SAP-Scheduling und SAP-Automation.«

Entwickelt vom Anwender für den Anwender setzt Streamworks von arvato Systems neue Maßstäbe in der aktuellen Generation der Enterprise Job Scheduler. Ergänzt durch leistungsfähige und innovative Automationstools von Empirius, wie BlueSystemCopy für automatische SAP-Systemkopien, optimieren wir Ihre SAP-basierenden IT-Prozesse und steigern gleichzeitig Qualität und Effizienz.

Weitere Infos unter: www.streamworks.de und www.empirius.de

streamworks

Blue
SystemCopy
simply the same



Besuchen Sie uns auf dem
DSAG Jahreskongress:
17.-19. September 2013
Nürnberg Convention Center

EMPIRIUS
The simple solution company

Streamworks ist ein Produkt von:

arvato
SYSTEMS

Baustoffgruppe SCHWENK baut auf zentralisierte Vertragsverwaltung



Verträge zentral, zeitnah und fristgerecht zu verwalten, veranlasste die Baustoffgruppe SCHWENK, ein Vertragsmanagementsystem einzusetzen. Oberstes Ziel war es, den Zeit- und Kostenaufwand bei der Bearbeitung eines Vertrags zu minimieren. Die Verträge und vertragsrelevanten Dokumente und E-Mails sollten für die Mitarbeiter schnell einsehbar sein und ihnen stets die aktuellsten Daten vorliegen. Zudem war es SCHWENK wichtig, Kontrolle über laufende Vertragsfristen sowie Zahlungsverpflichtungen zu haben. Heute verwaltet das älteste Familienunternehmen der deutschen Baustoffindustrie in vier Unternehmensbereichen Verträge im vierstelligen Bereich mit cuContract der Circle Unlimited AG – darunter beispielweise Gesellschafts-, Pacht- und Wartungsverträge. Zahlreiche Anwender aus den Fachbereichen wie Recht, Einkauf, Finanzen, Controlling oder Liegenschaften haben nun ortsunabhängig unmittelbaren Zugriff auf die für sie autorisierten Verträge.

Zentrale Verfügbarkeit und SAP-Integration

Wolfgang Monz, Leiter IT und Organisation der SCHWENK Zement KG, erinnert sich: „Die unterschiedlichen Verträge waren nur an bestimmten Standorten verfügbar oder vergriffen und die Mitarbeiter in den Fachabteilungen tauschten sich vielfach per Fax oder Telefon über Vertragsdokumente und deren Inhalte aus. Dieses dezentrale System war zeitaufwendig und unpraktisch, was uns schließlich zur Anschaffung einer zentralen Softwarelösung für das Vertragsmanagement veranlasste. Wichtig war uns, dass alle unsere Verträge beziehungsweise Vertragsdaten zentral für jeden dafür berechtigten Anwender zu jeder Zeit und an jedem Ort einsehbar sind.“ Nach Recherche und Evaluierung mehrere Anbieter entschied sich SCHWENK für Circle Unlimited. „Die Lösung cuContract ist SAP-zertifiziert und vollständig in SAP integriert. Das war für uns ein entscheidender Faktor, da wir unsere Vertragsdaten in SAP verwalten und pflegen“, erklärt Monz. Durch die Integration der Vertragsmanagementlösung in SAP war die Benutzeroberfläche einem großen Nutzerkreis bereits bekannt, was laut SCHWENK den Umgang mit dem neuen System von Anfang an erleichterte.

Bevor es an den praktischen Nutzen ging, mussten die Mitarbeiter bei SCHWENK einen anfänglichen Erstaufwand leisten. So waren teilweise vertragsrelevante Daten in den SAP-Systemen nachzupflegen beziehungsweise zu aktualisie-

ren sowie Schulungen und To-Do-Mailings durchzuführen. Diese Vorbereitungs- und Konzeptionsphase, in der es unter anderem auch um die Gestaltung des Berechtigungskonzeptes ging, dauerte mehrere Wochen; die Implementierung der Lösung circa zwei Wochen.

Automatisiert Fristen einhalten

In das Vertragsverwaltungssystem ist ein Fristenmanagement integriert, über das die Anwender automatisch und rechtzeitig per E-Mail benachrichtigt werden, wenn Vertragsfristen, wie beispielsweise Kündigungs- oder Auslauffristen, erreicht sind oder Folgebearbeitungen anstehen. Es kommt so laut SCHWENK zu keinem Zeitverzug, wenn Verträge auslaufen beziehungsweise zu keinen unnötigen Kosten in Verbindung mit übersehenen Vertragskündigungen.

„Unsere Prämisse Zeit- und Kostenersparnis haben wir über alle Unternehmenssparten hinweg erreicht. Wir gehen davon aus, dass die Anwender ihre Tätigkeiten rund um die Verträge jetzt deutlich schneller erledigen können. Die Investition hat sich für uns gelohnt“, schließt Monz.

Projekt in Kürze:

- Anforderung: zentrale und fristgerechte Vertragsverwaltung, standortunabhängiger Zugriff, SAP-Integration
- Lösung: cuContract
- User: Mitarbeiter aus den Abteilungen Recht, Einkauf, Buchhaltung, Controlling, Liegenschaften
- In Zahlen: Verwaltung von Verträge im 4-stelligen Bereich in insgesamt vier Unternehmensbereichen der Baustoffgruppe SCHWENK

www.schwenk.de



www.cuag.de

Interview: Streamworks von arvato Systems treibt das SAP-Systemmanagement nach vorn / Kooperation mit Empirius

Mehr als Job-Scheduling

Ein gut funktionierender SAP-Einsatz beinhaltet stets auch ein effizientes Job-Scheduling. Moderne und leistungsstarke Enterprise Job-Scheduling-Lösungen wie Streamworks von arvato Systems (das Unternehmen ist Teil des arvato Verbundes / Bertelsmann) übernehmen die unternehmensweit einheitliche Planung, Pflege, Steuerung und Überwachung aller automatisierbaren IT-Prozesse und somit ebenfalls die Integration von Standardanwendungssoftware wie SAP. Auch das System-Copying ist integriert, wie Dr. Jens Weitkamp, Business Development Manager bei der arvato Systems GmbH sowie Hans Haselbeck, Empirius-Geschäftsführer, erläutern.

Was ist das Besondere an der Streamworks-Lösung?

Weitkamp: Streamworks ist die Lösung eines System-Integrators, nicht die eines reinen Softwarehauses. Seit mehr als 30 Jahren orientieren wir uns bei der Weiterentwicklung unserer Scheduling-Lösungen immer an den praxisnahen Bedürfnissen der Anwender, die sich aus Lizenznehmern, Rechenzentrumskunden und dem eigenen IT-Betrieb zusammensetzen. Implementierte Funktionen machen umfangreiches Scripting unnötig und steigern Transparenz und Effektivität. Die intuitive Benutzeroberfläche verkürzt die Lernkurve und garantiert für jeden Nutzer ein überaus effizientes Arbeiten. Mit dieser Produktstrategie ernten wir regelmäßig die Zustimmung von Interessenten und Anwendern.

Hervorgehoben wird von arvato Systems, dass Streamworks mehr bietet als ein klassisches Scheduling-System. Was heißt das?

Weitkamp: Streamworks beinhaltet eine umfangreiche Best-Practice-Sammlung, die aus dem eigenen Rechenzentrumsbetrieb und dem unserer Kunden stammt. Damit erhalten Kunden ein Lösungspaket, das weitreichende Aufgaben auch im SAP-Umfeld abdeckt. Außerdem wird durch automatische Fehlerbehandlungen das manuelle Eingreifen in laufende oder unterbrochene Prozesse weitgehend reduziert. Damit werden Personalressourcen sinnvoller eingesetzt, was im Endeffekt zu Betriebskosteneinsparungen und einer TCO-Senkung führt.

In Streamworks ist auch das System-Copying integriert, und zwar Lösungen von Empirius. Warum die Kooperation mit Empirius?

Haselbeck: Die Erzeugung von SAP-Systemkopien ist in Streamworks integriert. So lässt sich beispielsweise sicherstellen, dass die Erstellung einer Systemkopie mit den Businessprozessen synchronisiert stattfindet. Mit anderen Worten: Man kann über Streamworks punktgenau eine Systemkopie starten, wenn ein bestimmter

Business-Prozess abgeschlossen ist. Dadurch lassen sich Fehler minimieren und gleichzeitig Zeitersparnisse erzielen.

Weitkamp: Sowohl arvato Systems als auch Empirius agieren gemäß der Leitlinie „Aus der Praxis für die Praxis“. Beide Unternehmen sind bekannt dafür, SAP-Kunden mit pragmatischen Lösungen zu unterstützen, die einfach handhabbar sind und gleichzeitig einen hohen Automatisierungsgrad erzeugen. Beide Unternehmen bieten SAP-Kunden die Möglichkeit, typische Aufgaben im SAP-Basisumfeld zu automatisieren oder zu erleichtern, was letztendlich zu Kosteneinsparungen und höherer Qualität führt. Wie funktioniert eine Streamworks-Implementierung inklusive der Empirius-Tools?

Haselbeck: Die Installation beider Produkte ist denkbar einfach. Das initiale Aufsetzen so wie auch Releasewechsel lassen sich in wenigen Stunden realisieren.

Weitkamp: Streamworks selbst läuft auf der Microsoft-Windows-Plattform mit einer SQL-Server-Datenbank. Wobei zahlreiche Agenten eine unternehmensweite, plattform- und applikationsübergreifende Prozesssteuerung ermöglichen.

Welche Hauptvorteile erzielt ein SAP-Kunde, wenn er Streamworks einsetzt?

Weitkamp: Streamworks übernimmt als Enterprise Job-Scheduling-Lösung die unternehmensweit einheitliche Planung, Pflege, Steuerung und Überwachung aller automatisierbaren IT-Prozesse und somit auch die Integration von Standardanwendungssoftware wie SAP – einschließlich SAP-Systemkopien. Damit erhalten Kunden oder Anwender umfassende Transparenz über sämtliche Business- und IT-Betriebsprozesse an die Hand, und zwar über alle Plattformen und Systeme hinweg. Sowohl im SAP- als auch im Non-SAP-Umfeld. Durch die so gewonnene Transparenz verfügen Kunden über eine vollständige Steuerungshoheit.



Hans Haselbeck, Geschäftsführer bei Empirius.



Dr. Jens Weitkamp, Business Development Manager bei arvato.

www.streamworks.de
www.arvato-systems.de
www.empirius.de

So schaffen Unternehmen den Sprung auf die SCE-Plattform

Supply Chain Orchestration entlang der gesamten Wertschöpfungskette

SAP präsentiert mit Supply Chain Execution (SCE) eine hochintegrierte Plattform zur Abbildung aller logistischen Prozesse entlang der Supply Chain – was steckt dahinter? Während das Supply Chain Management die aufwändige Programmierung von Schnittstellen erfordert, lassen sich die SAP-Komponenten SAP EWM, SAP TM und SAP EM ohne zusätzliche Schnittstellen an SAP ERP anbinden und nahezu alle für Unternehmen notwendigen individuellen Anforderungen über das Standard-Customizing einstellen. SALT Solutions gibt als Spezialist für IT-Lösungen in der Logistik mit der Auszeichnung Validated Expertise SCM / Germany und Ramp-Up Partner EWM der SAP einen Einblick in die Vorteile der SCE-Plattform.

Die Organisation von Lagerverwaltungs- und Transportprozessen wird immer komplexer. Ein Grund dafür liegt in immer arbeitsteiligeren Produktionsprozessen, an denen zahlreiche Zulieferunternehmen sowie Transportdienstleister beteiligt sind. Oft sind entlang der Wertschöpfungskette hunderte Zwischenschritte mit internen und externen Bezugsquellen über den Globus verteilt notwendig. Dadurch steigen die Datenmengen und gleichzeitig die Anforderungen an Transparenz, um alle Prozesse steuern und überwachen zu können.

Die ERP-Module SAP LE-TRA sowie SAP WM sind diesen gestiegenen Anforderungen häufig nicht mehr gewachsen. Hinsichtlich der Transparenz, Geschwindigkeit und Flexibilität sind zusätzliche Funktionen notwendig, um alle Prozesse effizient abzubilden. Das bringt die SCE-Plattform ins Spiel, auf der SAP EWM und SAP TM mit zusätzlichen Funktionen punkten, die Unternehmen wirtschaftliche, technische und prozessuale Vorteile verschaffen.

Dabei ist die SCE-Plattform keinesfalls nur für Großkonzerne geeignet. Warehouse-Projekte auf der SCE-Plattform lohnen sich auch für kleine und mittelständische Unternehmen mit kleineren Auslieferungsmengen. Größe, Gewicht und Form der Ware spielen keine Rolle – die jeweiligen Anforderungen an das System lassen sich über das Standard-Customizing individuell einstellen. Ein weiterer Vorteil für Mittelständler, für die langwierige IT-Projekte nicht darstellbar sind, liegt in der kurzen Implementierungszeit. In nur sechs Monaten modernisierte SALT Solutions für die Knauf PFT GmbH & Co KG das 18 Jahre alte Logistikzentrum in Iphofen mit SAP EWM und einer runderneuernten Maschinensteuerung.



Lothar Gebhard ist bei SALT Solutions seit 2011 verantwortlich für den Geschäftsbereich Supply Chain Management. Zuvor arbeitete er lange Jahre in Führungspositionen in den Bereichen Beratung und Vertrieb bei namhaften IT-Unternehmen, zuletzt als Senior Vice President bei der SAP AG im Bereich Entwicklung zuständig für insgesamt 18 Industriesegmente wie Post-, Paket- und Logistikdienstleister oder Fluglinien und Bahngesellschaften.

SAP EWM und SAP TM auf einer integrierten Plattform

Die große Stärke der SCE-Plattform liegt in ihrer integrativen Funktion: Prozesse aus SAP EWM und SAP TM lassen sich parallel abbilden und miteinander verzahnen – das ERP wird mit integrierten Daten versorgt. Transport- und Lagerprozesse greifen auch in der IT-Landschaft voll ineinander. Das ermöglicht die Steuerung der Prozesse an jeder Stelle entlang der Wertschöpfungskette und von genau dem jeweils verantwortlichen Mitarbeiter. So sind Logistiker, Werksleiter oder Einkäufer zu jeder Zeit informiert über den für sie relevanten Stand und können bei Bedarf eingreifen. Im Ergebnis steht die Steuerbarkeit aller Prozesse in Echtzeit.

Das gilt zum einen für die kurzfristige Steuerung im Rahmen unvorhergesehener Ereignisse. Dadurch hat beispielsweise der Logistikdisponent den gesamten Logistikprozess im Blick und erkennt Engpässe oder geringe Auslastungen sofort und optimiert diese umgehend. Wenn im Rahmen des Transportmanagements ein LKW ausfällt oder wie im Juni dieses

Vorsprung durch umfangreichere Funktionen in SAP EWM

- Vollautomatisierter Wareneingangsprozess unter Berücksichtigung der eingehenden Transporte aus SAP TM
- Wellenmanagement zur Steuerung der operativen Logistikprozesse
- Packalgorithmus zur Packstückvorbereitung
- Abbildung aller Kommissionier- und Auslagerungsprozesse
- Lagerungsdisposition / -reorganisation
- Logistische Zusatzleistungen (LZL)
- Voll integriertes Ressourcenmanagement
- Arbeitsmanagement
- RF / Barcodekodierung / RFID
- Integriertes Materialflusssystem (MFS)
- Lagerverwaltungsmonitor inkl. Task & Alert-Funktionalität
- Abbildung aller QM-Prüfungen in Verbindung mit SAP QM
- Cross-Docking

Jahres bestimmte Strecken durch Hochwasser gesperrt sind, werden alternative Transportmittel oder Ausweichrouten automatisch gewählt.

Zum anderen ermöglicht es die mittel- oder langfristige Umstrukturierung bestimmter Prozesse zur Steigerung der Effizienz. Treten Schwachstellen in der Wertschöpfungskette auf, werden alternative Prozesse simuliert. Bei der Routenplanung lassen sich damit oft erhebliche Potenziale generieren.

Wo liegen die Vorteile für Unternehmen?

Im globalen Wettbewerb stehen viele Unternehmen unter einem erheblichen wirtschaftlichen Druck. Umso wichtiger, sich auf seine Software verlassen zu können und Wettbewerbsvorteile zu sichern. Diesbezüglich ist zunächst einmal der Kostenfaktor anzusprechen: Es fallen geringere Entwicklungs- und Pflegekosten an, SAP entwickelt die Funktionalitäten kontinuierlich weiter, Projekte werden risikoärmer und auch die technischen Betriebskosten sinken. Darüber hinaus sinken die Logistikkosten im laufenden Betrieb durch zahlreiche standardisierte Prozesse mit weniger Zeitaufwand und der Reduzierung von Stand- und Wartezeiten oder der Routenoptimierung.

Unternehmen können sich unter den oben geschilderten Voraussetzungen keine Lieferverzögerungen wegen zu hoher Auslastung, unflexibler Routenauswahl oder Ähnlichem erlauben. Sie sind auf reibungslose Prozesse in der Lager- und Transportverwaltung angewiesen. Die SCE-Plattform gewährleistet genau das.

Transparenz ist der dritte Faktor, der Unternehmen den Schritt zur SCE-Plattform ebnet. Wie transparent kann eine Lieferkette heute gestaltet werden? Logistikdisponenten stehen in vielen Betrieben vor der Herausforderung, eine optimale Auslastung der Ressourcen in Lager und Fuhrpark zu realisieren bei gleichzeitig minimalen Wartezeiten im Rahmen der An- und Ablieferung. Dabei muss die aktuelle Verkehrssituation ebenso berücksichtigt werden wie die verfügbaren Kapazitäten im Lager.

Das hat SAP TM dem SAP LE-TRA voraus

- Abbildung des kompletten Transportprozesses von der Auftragsfassung über die Planung und Durchführung bis hin zur Frachtkostenbe- und -abrechnung
- Planung der Transporte bereits zum Zeitpunkt der Einkaufsbestellung – laufende Aufträge können jederzeit angepasst werden
- Abbildung von multimodalen Transportnetzwerken
- Umfangreiche Abrechnungsmöglichkeiten: Plan-, Soll- und IST-Kosten
- Korrekte und nachprüfbar Abrechnung und Bezahlung von Logistikrechnungen
- Umfangreiche Standardverfahren für die korrekte Weiterbelastung der Transportkosten auf beliebige Kostenträger
- Dedizierte Ermittlung der Margen für interne Logistik-Dienstleister
- Vollständig integrierte Lieferkettenüberwachung mit SAP EM
- Integrierte Ausschreibungsfunktionalitäten
- Automatische Bildung der richtigen Frachteinheiten

Die Lösung für diese diffizile Problemstellung liegt im Ineinandergreifen der Lager- und Transportprozesse auf der SCE-Plattform. Dort wird SAP EWM, SAP TM und SAP EM in einem System miteinander verbunden. Noch bevor eine Lieferung existiert – also nur Warenbestellungen oder Kundenaufträge vorliegen – kann die Disposition beginnen. Die Vorteile besserer Auslastung liegen auf der Hand: Optimale Liefersplits bei LKW-Ladungen lassen sich effizient planen, eine ladungsoptimierende Wellenplanung unter zusätzlicher Berücksichtigung des Arbeitsmanagements trägt der rollierenden Planung Rechnung und Pick-Strategien verbessern die Lagernavigation. Der gesamte Logistikprozess auf einen Blick – und das noch bevor das erste Teil bewegt wurde.

Dies führt zu einer besseren Auslastung des eigenen Fuhrparks bis hin zu einer Konsolidierung der unternehmensweiten Transportbedarfe, die mit externen Transportdienstleistern abgewickelt werden. Mit der Reduzierung von Leerfahrten, der Bündelung von Transportaufträgen und der Auswahl geeigneter Transportmittel lassen sich Kosten reduzieren.

SCE-Plattform in der Praxis: Kostentransparent. Intermodal. Planbar & Steuerbar.

Im Hinblick auf die Standardisierung und Vereinheitlichung der Systemlandschaft bringt die SCE-Plattform einen weiteren wesentlichen Vorteil mit sich: In SAP EWM ist die Materialflusskomponente (MFS) zur Steuerung automatischer Lager-systeme und Komponenten vollständig integriert. Durch das integrierte Materialflusssystem werden Systembrüche vermieden. In der Praxis bedeutet das einerseits, dass die Strategie im Lagerverwaltungssystem unmittelbar auf den Zustand und die Auslastung der Fördertechnik reagieren kann. Zum anderen stehen dem MFS Funktionen und Daten des Lagerverwaltungssystems zur Verfügung, mit denen eine effizientere Planung und Steuerung aller Prozesse gewährleistet wird. Auch auf kurzfristige Störungen im Materialfluss lässt sich effizient reagieren. Somit können hochkomplexe und hochdynamische automatisierte Lager, bei denen die Performance eine wichtige Rolle spielt, mit der integrierten MFS-Komponente abgebildet werden. Im Rahmen der Transportplanung wird die Abwicklung auf dem Hof und im Lager in SAP TM geplant und als Transporteinheit in SAP EWM dargestellt. Das SAP EWM Yard Management ermöglicht eine Abbildung aller Plätze und Bereiche des Hofes.

Insbesondere die multimodale Komponente schafft eine Flexibilität für den Anwender, aus der sich handfeste ökonomische Vorteile ergeben. Betriebswirtschaftliche Gesichtspunkte fließen bei der Betrachtung von Prozessen ein, indem Prozessmodelle entwickelt werden. Diese Simulationen versetzen den Anwender in die Lage,



Daniel Dömming berät als Geschäftsereichsleiter und Spezialist für SAP-basierte Lagerverwaltungssysteme bei SALT Solutions Unternehmen bei der Implementierung von SAP EWM und SAP LES. Als Logistiker mit über 13 Jahren Projekterfahrung setzt er für den reibungslosen Ablauf unternehmenskritischer Logistikprozesse auf kundenindividuelle Lösungen, die auf dem SAP-Standard basieren.



auf Basis von automatisiert angebotenen Alternativenprozessen die optimale Route und das am besten geeignete Verkehrsmittel zu bestimmen. Das System berücksichtigt den Transport über die Straße, Schiene, den See- oder auch Luftweg. Es wägt dabei die jeweiligen Vor- und Nachteile ab, so dass am Ende ein Prozess steht, der eine optimale Auslastung ebenso berücksichtigt wie die anfallenden Kosten.

Customizing ersetzt Programmierung

Durch die hohe Integration werden Schnittstellen auf ein Minimum reduziert. Was früher regelmäßig den Zeitaufwand und die Kosten von IT-Projekten in die Höhe hat schnellen lassen, kommt somit bei der Nutzung der SCE-Plattform nicht zum Tragen. Zu behaupten, das Customizing sei mit wenigen Handgriffen erledigt, wäre allerdings fahrlässig. Es erfordert nachgewiesenes Know-how und Erfahrung in der Anpassung der Software auf kundenindividuelle Anforderungen. Die Fähigkeit, komplexe Prozesse gemeinsam mit dem Anwender zu analysieren und diese weitgehend durch Customizing abzubilden, sind unabdingbare Voraussetzungen, die SALT Solutions bei der Realisierung von IT-Projekten in Lager und Transport in die Waagschale wirft.

Add-Ons ergänzen den Standard – bei Bedarf

Allerdings sollte in diesem Zusammenhang nicht unerwähnt bleiben, dass kundenindividuelle Prozesse in bestimmten Bereichen optimierte Lösungen erfordern. Für diese Szenarien hält SALT Solutions Add-Ons bereit, die den Standard ergänzen. Auch diese Add-Ons sind bereits in hohem Maße standardisiert und müssen in der Regel nur noch beim Kunden angepasst werden.

Das SALT Add-On KEP-Monitor trägt den zahlreichen unterschiedlichen Subsystemen Rechnung, die bei den Unternehmen im Einsatz sind, um Paketdienstleister anzubinden. Es ist eine integrierte Lösung für SAP-Anwender, die bislang auf individuelle Schnittstellen zu den Dienstleistern angewiesen waren und dadurch unter Inflexibilität, hohem Zeitversatz und erhöhten Kosten litten. Der KEP-Monitor ist sowohl voll in SAP ERP als auch SAP EWM integriert und optimiert den gesamten Versandprozess, inklusive der Erstellung von Paketlabels und Versanddokumenten. Separate KEP-Subsysteme mit aufwändigen Schnittstellen und externe Tools zur Transportabwicklung gehören damit der Vergangenheit an.

Keine Theorie ersetzt die Praxiserfahrung: SCE-Plattform im Handel

Ein Kunde aus dem Handel trat mit der Herausforderung an SALT Solutions heran, Hunderte Lieferanten für über 100.000 Artikel mit Millionen Bestellungen im Jahr über eigene und externe Lager auf mehrere Hundert Filialen zu überwachen und zu steuern. Um diese Fragen konzeptionell zu beantworten, mussten SAP TM und SAP EM miteinander integriert werden. Darüber hinaus galt es, Cloud-Lösungen, EDI-Systeme, Online-Shops, mobile Geräte und vieles mehr einzubinden sowie echtzeitorientierte Problemstellungen zu berücksichtigen: Hat die Produktion in China rechtzeitig begonnen? Konnte der Lieferant vor dem Versand das erforderliche CE-Zertifikat für die EU-Vermarktung vorlegen? Steht der LKW im Stau oder kommt er rechtzeitig für den Umschlag in den Filialen an? Sind in den Lagern ausreichend Kapazitäten und Arbeitskräfte verfügbar?

In allen Szenarien sollten die Daten für Planung und Steuerung durch eine Vor- und Nachkalkulation von Frachtkosten ergänzt werden. Ein weiterer Bestandteil der Lösung war die volle Integration in das Rechnungswesen, so dass die Rechnungsprüfung, die Bezahlung sowie die Durchbuchung der Transportkosten in die korrekte Materialbewertung für die Inventur einbezogen wurden.

Mit der Frachtabrechnung in SAP TM, das einen Frachtabrechnungsbeleg an SAP ERP erzeugt, schließt sich der Kreis. Daraus ergab sich eine Optimierung unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten: Die Auswahl von Dienstleistern und Routen erfolgt nun auf einer integrierten Datenbasis. Für das Unternehmen bedeutet das eine konkrete Steigerung der Kosteneffizienz.

Erfahrung und Services als Basis erfolgreicher Projekte

Mit über 150 Rollouts weltweit hat SALT Solutions in den vergangenen Jahren die Prozesse bei verschiedenen Kunden fit für die Zukunft gemacht. Dabei setzt der Spezialist für IT-Lösungen auf ein partnerschaftliches Modell, in dem Workshops der gemeinsamen Definition von Systemanforderungen dienen und Schulungen die Mitarbeiter optimal auf den Regelbetrieb vorbereiten. Dieser Ansatz ist ebenso integrativ wie die SCE-Plattform: Die Aggregation der Daten ist leicht, sie zu deuten und die Prozesse entsprechend anzupassen, ist die Basis des Erfolgs.

BEREIT FÜR DEN WANDEL?



Bildquelle: Lara Nachtigall - Fotolia.com

**Zur SCE-Plattform als
integrierte Systemlandschaft
mit SAP EWM und SAP TM
ist es nur ein Sprung.**

www.salt-solutions.de/sce



Validated Expertise SCM / Germany

[SO:it][®]
SALT SOLUTIONS

Dokumentation von Geschäftsprozessen mit dem SAP Solution Manager 7.1

Eine zentrale und aktuelle Dokumentation von Geschäftsprozessen wird in vielen Unternehmen immer noch stiefmütterlich behandelt. Es dominiert die Angst vor hohen Kosten durch manuellen Aufwand, hohem Wartungsbedarf durch schnelle Überalterung der Dokumentation und geringe Nutzung aufgrund fehlender Akzeptanz im Unternehmen.

Von Miroslav Antolovic, bsc solutions GmbH & Co. KG

Diese Ängste entstehen durch eine eingeschränkte Betrachtungsweise: Blickt man ausschließlich auf die Prozessdokumentation, könnte man meinen, dass diese für sich genommen keinen eigenen Wert hat und nutzlos ist. Hinzu kommt die Tatsache, dass es Aufwand und Kosten erzeugt, um eine Prozessdokumentation zu erstellen. Die (fatale) Folgerung: Eine Prozessdokumentation erbringt keinen „Profit“ oder liefert keine messbaren Ergebnisse – und damit ist sie nutzlos und wird nicht benötigt. Was in diesem Zusammenhang jedoch oft vergessen wird: Das Nicht-Dokumentieren (und dazu gehört auch eine lückenhafte Dokumentation von Teilprozessen, verstreut über die Laptops der Mitarbeiter oder die Fileshares des Unternehmens) erzeugt deutlich höhere Kosten und Aufwände als die Schaffung und Pflege einer zentralen Prozessdokumentation.

Tritt man jedoch einen Schritt zurück und betrachtet das Gesamtbild des Application Lifecycle Management (ALM), erkennt man schnell die Wichtigkeit und Relevanz von Prozessdokumentation. Die zentrale und standardisierte Dokumentation von Geschäftsprozessen (repräsentiert durch den ALM-Prozess „Lösungsdokumentation“ im SAP Solution Manager) ist ein integraler Bestandteil des ALM-Konzepts und kann durchaus als das Fundament für ALM bezeichnet werden. Wie auch das Fundament eines Hauses an und für sich keinen Wert bietet, ist es jedoch unverzichtbar als stabile Basis für das gesamte Haus. Dasselbe gilt für die Prozessdokumentation im Solution Manager – alleine für sich bietet sie nur eingeschränkten Wert, aber sie stellt ein unverzichtbares Fundament für andere, Werte schaffende Funktionalitäten im ALM-Umfeld dar. Lassen Sie uns einen kurzen Blick auf die wichtigsten dieser Funktionalitäten werfen:

■ Implementierung von Lösungen

Definition und Dokumentation von Geschäftsprozessen sind zentrale Elemente in der Implementierungsphase eines Projekts oder einer Lösung. Insbesondere das Erstellen sowie das Anreichern einer Prozessstruktur mit weiteren relevanten Objekten (Transaktionen, Reports, Projektdokumentation, Testfällen,

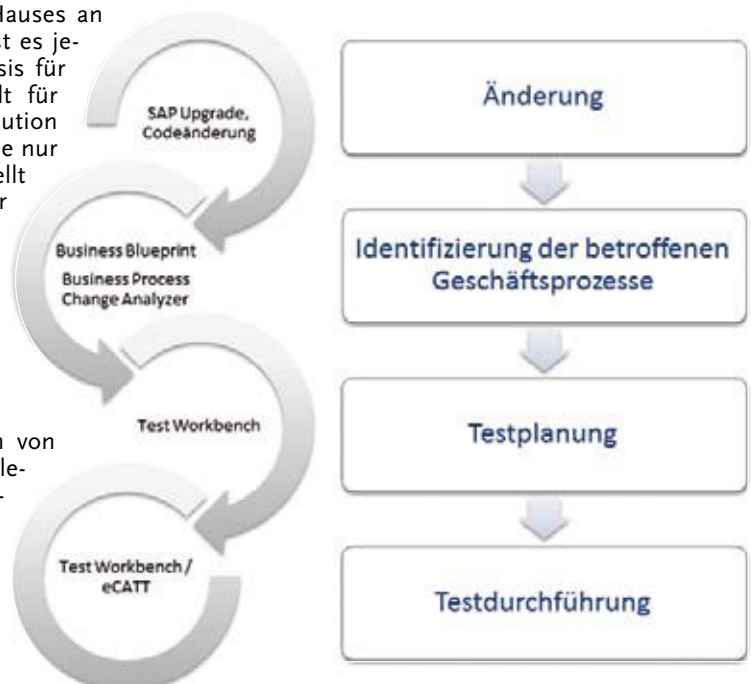
kundeneigenen Objekten) sind hierbei von großer Bedeutung. Je nachdem, welcher Schwerpunkt für den späteren Betrieb gesetzt wurde (Testen von Lösungen, Geschäftsprozess-Monitoring) erfolgt hier eine unterschiedliche Ausprägung der Dokumentation. Nach der Überführung des getesteten und abgeschlossenen Projekts in den operativen Betrieb werden all diese Informationen in eine Lösung überführt und dienen als Grundlage für den Betrieb – hier ist somit eine Wiederverwendung der Informationen über den gesamten Lebenszyklus gegeben.

■ Template Management

Das Template Management ermöglicht die Erstellung, Verwaltung und Verteilung konzernweiter Vorlagen für Implementierungs- und Upgradeprojekte, um konsistentes Vorgehen bei Implementierungen oder Upgrades sicherzustellen. Der Hauptbestandteil dieser Vorlagen sind die zentral vorgegebenen Geschäftsprozesse, sodass die Wiederverwertbarkeit und damit der Nutzen einer gut gepflegten Prozessdokumentation an dieser Stelle offensichtlich sind.

■ Testmanagement

Eine gut gepflegte und aktuelle Prozessdokumentation ermöglicht die Nutzung des Business Process Change Analyzers (BPCA). Dieses Werk-



zeug zeigt die von einer Änderung betroffenen Prozesse auf, bevor diese Änderung (beispielsweise ein Transportauftrag oder ein Support Package) ins System importiert wurde und ermöglicht somit vorab das Abschätzen des zu erwartenden Testaufwands für diese Änderung. Eine Eingrenzung der Tests auf die tatsächlich betroffenen Bereiche Ihrer Prozesse kann große Kostenersparnisse nach sich ziehen, da Ihr Testaufwand massiv reduziert wird.

Seit SAP Solution Manager 7.1 SP6 ist es auch möglich, mehrere Ausführungsvarianten eines Prozessschritts zu dokumentieren. Dies erleichtert später das Testen dieser Schritte, da für verschiedene Ausführungsvarianten im Testmanagement des Solution Managers unterschiedliche TBOMs angelegt werden können und der BPCA die von einer Änderung betroffenen Prozessvarianten erkennt und darstellt.

■ Überwachung von Geschäftsprozessen

Die Funktion zur Überwachung von Geschäftsprozessen (Business Process Monitoring) stellt Ihnen die Mittel zur Verfügung, Ihre geschäftskritischen Prozesse automatisiert zu überwachen. Im Zusammenspiel mit der neuen Monitoring and Alerting Infrastructure (MAI) werden Sie im Problemfall benachrichtigt, in vielen Fällen werden Sie auch schon vor dem eigentlichen Auftreten des Problems gewarnt. Auch hier liegt der Nutzen einer Prozessdokumentation auf der Hand – ohne diese gibt es schlicht und ergreifend keine Prozesse, die überwacht werden könnten.

■ Upgrade Management

Während der Planung eines Upgrades kann die Geschäftsprozessdokumentation herangezogen werden, um die Auswirkungen des Upgrades auf die Prozesse zu ermitteln und die betroffenen Prozesse zu identifizieren sowie die nötigen Testaufwände zu ermitteln. Eine aktuelle Prozessdokumentation ermöglicht hier ein einfacheres Abschätzen sowie niedrigere Kosten durch einen klarer umrissenen Testaufwand.

■ Custom Code Management

Die Prozessdokumentation kann herangezogen werden, um Prozesse zu identifizieren, die stark auf kundeneigenen Entwicklungen basieren. Über Werkzeuge wie CCLM (Custom Code Library Management) können Sie dann herausfinden, ob diese Entwicklungen durch SAP-Standard ersetzt werden kann, was Ihre Wartungskosten deutlich senken kann.

Auch aus der Dokumentation an sich können Sie Nutzen ziehen:

- **Bessere Positionierung der IT gegenüber dem Business:** Mit einer aktuellen Geschäftsprozessdokumentation schaffen die IT Klarheit über die Nutzung Ihrer Systeme und über die Umsetzung von Projektspezifikationen gegenüber dem Business.
- **Verbesserungspotenzial für IT-Investitionen finden:** Investieren Sie zielgerichtet mit Hilfe detaillierter Nutzungsinformationen zu Ihren Geschäftsprozessen.
- **Erhöhung des Standardisierungsgrades Ihrer Prozessdokumentation:** Die (weiter unten näher erklärte) RBPD-Methodik zeigt Ihnen, wie

nahe Ihre Systemnutzung an standardisierten Geschäftsprozessen ist. Diese Information können Sie nutzen, um Potenzial für Prozessoptimierung zu finden. Dies kann signifikante Kostensenkungen nach sich ziehen, denn standardnahe Prozesse verringern Ihre Wartungsaufwände (beispielsweise beim Testen oder bei Upgrades).

- **Kundeneigene Entwicklungen identifizieren:** Manche Unternehmen kennen nicht einmal selbst alle ihre Eigenentwicklungen, da diese nur ungenügend (oder gar nicht) dokumentiert sind. Ein angenehmer Nebeneffekt der RBPD-Analyse ist das Anzeigen von genutzten und ungenutzten Eigenentwicklungen – diese Information hilft Ihnen, Ihre Eigenentwicklungen zu identifizieren und gegebenenfalls mit anderen Werkzeugen im Solution Manager (wie CCLM) zu verwalten oder in Standardobjekte zu überführen.

Wie dokumentiert man Geschäftsprozesse mit dem SAP Solution Manager 7.1?

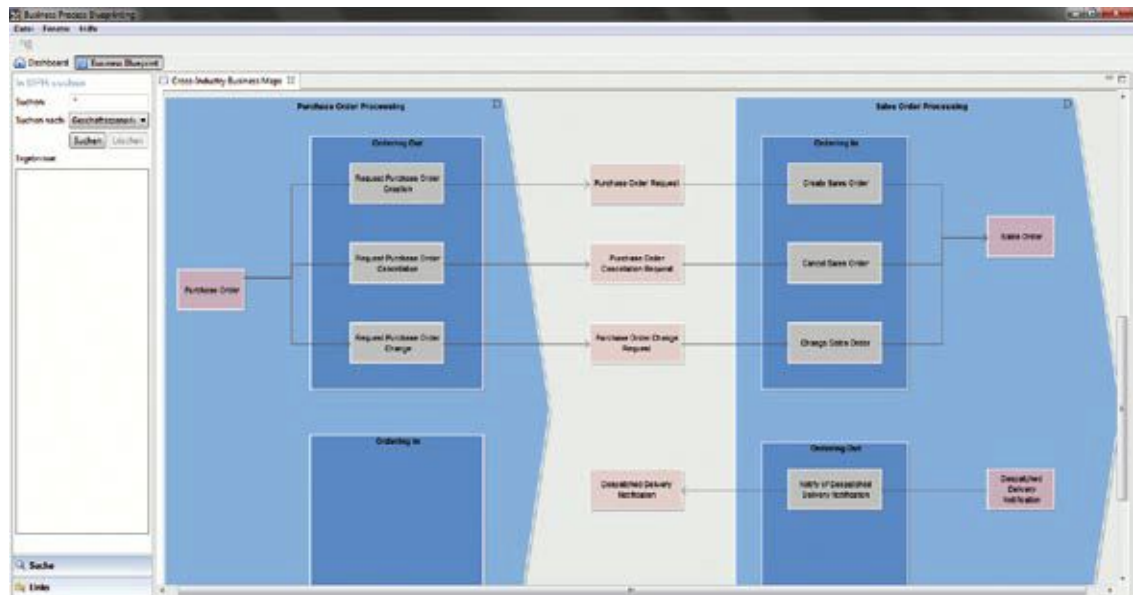
Generell definiert SAP zwei Arten von Prozessdokumentation, die sich vor allem im Zeitpunkt unterscheiden, an dem sie durchgeführt werden: Die initiale Dokumentation und die nachträgliche Dokumentation oder Re-Dokumentation.

■ Initiale Dokumentation

Die initiale Dokumentation findet während der Blueprint- und Konfigurationsphase eines Projekts statt. Sie erfolgt quasi nebenher durch den Aufbau der Blueprint-Struktur während des Projekts und deren Anreicherung durch weitere Objekte wie Transaktionen, Reports, Testfälle oder Konfigurationsinformationen. Wer eine gewisse Orientierungshilfe für die Modellierung seiner Geschäftsprozesse möchte, kann direkt aus dem Solution Manager auf das Business Process Repository (BPR) der SAP zugreifen, das standardisierte Geschäftsprozesse für viele Branchen und SAP-Produkte bereitstellt. Die Datenqualität ist sehr unterschiedlich und muss von Fall zu Fall individuell begutachtet werden, aber als Startpunkt kann das BPR in vielen Fällen gute Dienste leisten – manuelle Nacharbeiten sind aber bei einem Standardcontent nicht zu vermeiden.

■ Grafische Modellierung von Geschäftsprozessen

Die Benutzeroberfläche der Transaktionen zur Prozessdokumentation im Solution Manager (SOLARo1 / SOLARo2) ist schon einige Jahre auf dem Markt und entspricht nicht unbedingt den Erwartungen an ein zeitgemäßes Aussehen – funktional ist sie jedoch sehr mächtig. Wer seine Geschäftsprozesse lieber mit einer grafischen Modellierung nach dem BPMN-2.0-Standard erstellt oder bearbeitet, kann auf das Frontend-Werkzeug Business Process Blueprinting zurückgreifen. Dieses wird lokal installiert, stellt dann eine moderne grafische Modellierungsumgebung für Geschäftsprozesse bereit und synchronisiert die Modellierungsergebnisse mit dem Solution Manager. Trotz einiger funktionaler Einschränkungen ist dieses Tool zu empfehlen, wenn beispielsweise Prozess-Experten aus dem Business ohne SAP- oder Solution-Manager-Kenntnisse ihre Prozesse in den Solution Manager überführen sollen.



Um die initiale Dokumentation zu beschleunigen, gibt es im SAP Solution Manager 7.1 eine Möglichkeit zum Hochladen von Strukturelementen. Die grundlegende Vorgehensweise ist iterativ – es wird zuerst die Struktur hochgeladen und dann können weitere Elemente (Transaktionen, Dokumente, Testfälle) per Upload angefügt werden. Nach dem initialen Hochladen erfolgt dann die weitere Pflege der Struktur im Solution Manager.

Exkurs: Eine gewisse Limitierung besteht in der Beschränkung der Prozessstruktur auf drei Ebenen (Geschäftsszenario – Prozess – Prozessschritt). Diese Einschränkung kann nicht aufgehoben werden und muss daher im Bedarfsfall mit Namenskonventionen umgangen werden. Andererseits bietet diese Beschränkung eine klare Vorgabe für den Aufbau einer Prozessdokumentation und zwingt den Anwender, sich sehr genau mit der Granularität seiner Dokumentation zu befassen. Dies kann, insbesondere in größeren Dokumentationsprojekten mit mehreren beteiligten Abteilungen, einige positive Nebeneffekte hinsichtlich der Strukturierung und des Zuschnitts der Prozessdokumentation zur Folge haben. Nach dem erfolgreich abgeschlossenen Test des Projekts kann diese Dokumentation dann in eine Lösung im Solution Manager überführt werden und dient damit als Plattform für den Betrieb und das Monitoring. Wie schon erwähnt wird hierdurch eine maximale Wiederverwendung des gesammelten Prozesswissens erreicht.

■ Re-Dokumentation

Eine Re-Dokumentation (von SAP als RBPD bezeichnet, das für Reverse Business Process Documentation steht) ist dann nötig, wenn Sie nicht auf der „grünen Wiese“ starten, sondern bestehende Prozesse dokumentieren möchten. RBPD analysiert – vereinfacht gesagt – die Nutzung Ihrer Systeme und stellt die Ergebnisse zusammen mit einer standardisierten Prozessstruktur als Startpunkt für die Prozessdokumentation bereit. Mit Release 7.1 des Solutions Managers wurde RBPD massiv erweitert – so stellt SAP nun (kostenfrei für Kunden mit einem Enterprise-Support-Vertrag) umfangreichen Analyse-Content zur Re-Dokumentation Ihrer Prozesse bereit. Dieser Content basiert auf dem SAP Business Process Repository (BPR) und wurde mit Prüfungen ergänzt, die eine Nutzung des Contents auf Ihrem System ermitteln. Das Ergebnis dieser Analyse kann dann direkt in ein Solution-Manager-Projekt überführt werden und als

Ausgangsbasis für Ihre Lösungsdokumentation dienen. Manuelle Nacharbeiten sind natürlich trotzdem erforderlich, aber sie fallen deutlich geringer aus als bei einer kompletten Nachdokumentation per Hand. bsc solutions nutzt die RBPD-Methodik als Dienstleister, um sie beim Aufbau einer Prozessdokumentation zu unterstützen.

■ Verifizierung einer bestehenden Prozessdokumentation

Wie eingangs erwähnt, besteht die Gefahr einer Überalterung von Prozessdokumentation. Um diesem Prozess entgegenzuwirken, kann man seine bestehende Prozessdokumentation mit dem Assistenten zur Lösungsdokumentation (Solution Documentation Assistant, SDA) im Solution Manager kontinuierlich auf Aktualität überprüfen. Dies funktioniert prinzipiell wie die oben besprochene Re-Dokumentation, nur dass statt des RBPD-Contents nun die bestehende Dokumentation als Grundlage für eine Nutzungsanalyse herangezogen wird. Das Ergebnis zeigt dann, ob die vorhandene Dokumentation noch aktuell ist, oder ob sie aktualisiert werden muss – entweder, weil bestimmte Elemente nicht (mehr) genutzt werden, aber noch dokumentiert sind; oder aber, weil genutzte Elemente nicht in der Dokumentation enthalten sind. Dieses tool-unterstützte Vorgehen unterstützt und vereinfacht die regelmäßige Verifizierung bestehender Geschäftsprozesse massiv und ermöglicht, die Qualität Ihrer Dokumentation konstant hoch zu halten.

Fazit

Jedes Unternehmen, das vom Einsatz des Solutions Managers und ALM wirklich profitieren möchte, benötigt eine entsprechende Dokumentation seiner Geschäftsprozesse. Für die individuelle Ausprägung dieser Dokumentation im benötigten Umfang stehen wir von bsc solutions Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite. Dies ermöglicht Ihnen dann, von den Vorzügen des Application Lifecycle Management in allen Phasen des Lebenszyklus' zu profitieren.

Unser Vorschlag: Probieren Sie es aus! Der RBPD-Content ist für SAP-Kunden mit Enterprise Support ohne zusätzliche Kosten erhältlich. bsc solutions nimmt Sie für ein Re-Dokumentationsprojekt gerne an die Hand und zeigt Ihnen, wie Sie schnell und ohne großen Aufwand Ihre Kerngeschäftsprozesse dokumentieren können.

Wir helfen Ihnen beim Einrichten!



SAP Implementierungen in SAP Business Intelligence
Business Objects, SAP HANA, SAP Solution Manager
Oder für unterwegs: Mobile Lösungen mit SAP UI5

bsc solutions GmbH & Co. KG

Tel: +49 6205 292 15 - 0
info@bsc-solutions.net
www.bsc-solutions.net

Make IT happen

bsc
solutions

Vorschau



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.



Oktober 2013: Add-on

RED/ANZ 09. 09. 2013
DUS 16. 09. 2013
EVT 30. 09. 2013

SAP ist ERP-Weltmarktführer, aber die Welt ist bunt und kennt viele Ausnahmen. Das ist der Moment für die SAP-Partner mit ihren Add-ons. Die SAP-Industrielösungen sind generisch und passen meistens, aber Ergänzungen und Erweiterungen sind regional und funktional eine wichtige Herausforderung, sodass wir dem Thema Add-ons ein E-3 Extra widmen. Hier findet sich im Oktober die Add-on-Marktübersicht.

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

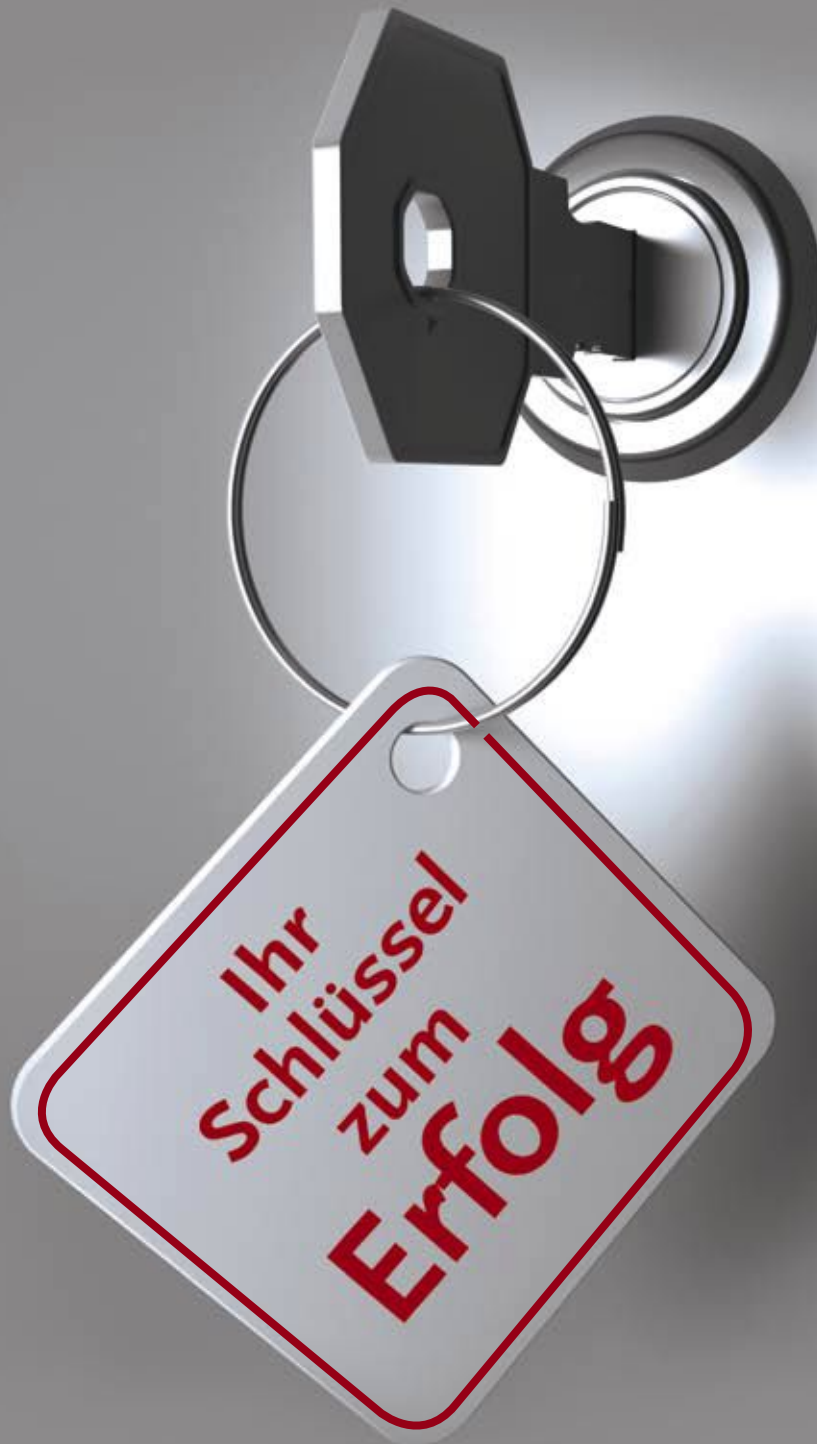
Medieninhaber und Lizenzgeber:

Informatik 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 Deutschland, 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 Olga Novik, Olga.Novik@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 27
Frau Eva Winter, Eva.Winter@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 26



www.E3Com

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|---|--|
|  |  | ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de | SAP Service Partner – Validated Expertise SAP ERP HCM Beratung, Implementierung, Entwicklung, Wartung <ul style="list-style-type: none"> • SAP ERP HCM Kernprozesse • SAP ERP HCM Talent Management • SAP ERP HCM Self-Services • SAP ERP HCM Planung und Analyse • ABS Lösungen und Add-Ons • SAP HCM Wartungsservice Partnerschaften mit SAP, SuccessFactors, Nakisa |
|  |  | AFI Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 Online: info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com | Mit über 36 Jahren Erfahrung ist die AFI der kompetente Anbieter für Dokumentenprozesse in SAP®, die sich rechnen. Unsere Standard-Softwarelösungen sind weltweit in unterschiedlichen Branchen und Kommunen erfolgreich im Einsatz. Wir bieten von der Beschaffung (Purchase-to-Pay), der Distribution (Order-to-Cash), bis hin zum 24/7 Support alles aus einer Hand. Die AFI GmbH ist ein Unternehmen der P.M. Belz Gruppe, die mit über 460 Mitarbeitern international tätig sind. |
|  |  | applied international informatics GmbH Business Campus München : Garching Parkring 4, D-85748 Garching bei München Telefon: +49/89 255 495-0 Telefax: +49/89 255 495-205 E-Mail: marketing@aainformatics.com Online: www.aainformatics.com | Die ganze IT Lösung. Für heute. Für morgen. Für den Mittelstand. Vertrauen Sie auf ai informatics. Wir wählen die idealen SAP Komponenten für Ihre geschäftlichen Abläufe und konzipieren die optimale Gesamtlösung. Mit über 35-jähriger Prozesskompetenz in unseren Kernbranchen Automobilzulieferindustrie, Anlagen- und Maschinenbau, Solar- sowie Hightech-Industrie. Profitieren Sie von einem führenden SAP Gold Partner und unseren Lösungsangeboten zu: SAP SPEED Branchenlösungen, Enterprise Mobility, Business Analytics sowie Product Lifecycle Management. Flexible Outsourcing Services, moderne IT-Infrastrukturlösungen und bis zu 7x24 Application Support runden unser Gesamtlösungsangebot ab. |
|  |  | All for One Steeb AG Gottlieb-Manz-Straße 1 70794 Filderstadt-Bernhausen Telefon: +49 (0) 711/7 88 07-0 Telefax: +49 (0) 711/7 8807-699 Online: info@all-for-one.com www.all-for-one.com | Die All for One Steeb AG zählt zu den führenden SAP Komplettdienstleistern im Mittelstandsmarkt. Das Portfolio des SAP Gold Partners umfasst ganzheitliche Lösungen und Leistungen entlang der gesamten IT-Wertschöpfungskette – von SAP-Branchenlösungen bis hin zu Outsourcing und Application Management. Als One-Stop-Shop für alle Services rund um SAP ist All for One Steeb verlässlicher Generalunternehmer und betreut mit rund 700 Mitarbeitern über 2.000 Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzulieferindustrie sowie dem projektorientierten Dienstleistungsumfeld. Als Gründungsmitglied von United VARs, dem weltweiten Netzwerk führender SAP Mittelstandspartner, garantiert All for One Steeb in über 56 Ländern ein umfassendes Beratungs- und Serviceangebot sowie besten Vor-Ort-Support. |
|  |  | allfield Deutschland GmbH Trogerstraße 48 D- 81675 München Telefon: +49 89 4522896-00 Telefax: +49 89 4522896-29 E-Mail: info@allfield.de Online: www.allfield.de www.allfield-career.com | career • consulting • coaching Als allfield Deutschland GmbH beraten wir Unternehmen bei der Suche, Beurteilung und Auswahl von Fach- und Führungskräften. Der Fokus liegt dabei auf Unternehmen aus den Bereichen IT/SAP/Strategie. Unser Kundenkreis umfasst eine Vielzahl namhafter nationaler und internationaler Beratungshäuser und Konzerne unterschiedlicher Größen. Talentmanagement Mit allfield-career bieten wir eine kostengünstige E-Recruiting SaaS Lösung an, entstanden aus einer Eigenentwicklung und 12 Jahren Erfahrung. Diese verbindet Methodiken aus der Personalvermittlung mit den Bedürfnissen von SAP Anwendern und Beratungshäusern. Wollen Sie Ihre time-to-hire und cost-per-hire reduzieren? Dann informieren Sie sich! |
|  |  | apps4erp GmbH Rieslingstr. 27 74360 Ilfsfeld-Auenstein Telefon: +49 (0) 7062 - 67 56 40 Telefax: +49 (0) 7062 - 67 55 69 Online: info@apps4erp.de www.apps4erp.de | apps4erp.de bietet SAP-Beratungsunternehmen einen attraktiven Vertriebskanal, um ihre apps auch international kostengünstig zu vertreiben und Neukunden zu gewinnen. Anwender nutzen apps4erp.de als zentrale Beschaffungsquelle für dringend benötigte apps, die um ein Vielfaches preiswerter eingekauft werden können als im Rahmen individueller Entwicklungsaufträge. Die apps4erp GmbH wurde von fünf ERP-Profis gegründet. Jeder von ihnen bringt über 20 Jahre Erfahrungen in den Bereichen Sales, Presales, Consulting, Projektgeschäft und Entwicklung mit. Zu den beruflichen Stationen zählen namhafte ERP-Anbieter wie SAP, Steeb, Brain, Nixdorf und TDS. |
|  |  | arcplan Information Services GmbH Elisabeth-Selbert-Str. 5 40764 Langenfeld Telefon: +49 (0)2173 / 16 76-0 Fax: +49 (0)2173 / 16 76-100 Online: info@arcplan.com www.arcplan.com | arcplan Enterprise ist das meistgenutzte BI-Frontend eines Drittanbieters im SAP-Umfeld und verbindet die Vorteile von Standardsoftware und Individuallösungen. arcplan Enterprise deckt die gesamte Bandbreite maßgeschneiderter analytischer Applikationen ab: Finanzcontrolling, Balanced Scorecards, Dashboards, Reporting, Budgetierung & Planung, operatives und strategisches Performance Management. arcplan Enterprise bietet Ihnen <ul style="list-style-type: none"> • volle SOA-Integration, • schnelle Implementierung, • nahtlose Integration von SAP- und Nicht-SAP-Datenquellen, • Flexibilität, Vielseitigkeit und Effizienz. |

community.info

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|--|--|
|  |  | <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 international 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 |
|---|---|--|---|
|  |  | 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! |
|  |  | Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 6 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 Online: info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de | Consilio IT-Solutions ist ein unabhängiges SAP Beratungsunternehmen mit besten Referenzen. Unser Focus sind Lösungen, die den Kunden schnell, kostengünstig und anwenderfreundlich zum gewünschten Erfolg bringen. Wir bieten hochwertige Prozessberatung und setzen auf SAP-Produkte als Plattform für unternehmensweite Lösungen. Die Bündelung unseres Beratungswissens erfolgt innerhalb unserer Competence Center : <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 Focus! |
|  |  | 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 Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 D-20251 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 22 63 60-0 Telefax: +49 (0) 40 / 22 63 60-260 Online: info@cth.de www.cth.de | Kompetenz in SAP ERP HCM Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support |
|  |  | Empirius GmbH Klausnerring 17 D-85551 Kirchheim bei München Telefon: +49(0)89 / 93 933-656 Telefax: +49(0)89 / 93 933-648 Online: www.bluesystemcopy.de | SAP-Systeme im Akkord klonen BlueClone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in minutenschnelle ein neues Test- oder Projektssystem. www.blueclone.de End-to-end Automation von SAP-Systemkopien BlueSystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. www.bluesystemcopy.de |
|  |  | Esker GmbH Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dillwächterstr. 5, D-80686 München Telefon: +49(0)89 / 700887-0 Telefax: +49(0)89 / 700887-70 Online: rafael.arto-haumacher@esker.de | Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme <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. |

munity.info

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|---|--|
|  |  | FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röthleiner Weg 1 D-97506 Grafenheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-0 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-100 Online: info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de | FIS ist ein unabhängiges Unternehmen mit derzeit rund 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, das seinen Schwerpunkt in den SAP-Produkten und -Technologien hat. Eigene Lösungen und Produkte als Add-On zum SAP-Standard runden das Leistungsspektrum ab: <ul style="list-style-type: none"> • FIS/wws® Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • FIS/edc® Automatisierte Dokumentenverarbeitung in SAP ERP • FIS/eSales® Shop-Lösung für den Vertrieb im Internet • FIS/xee® XML-engine und edi für SAP ERP • FIS/hrd® Sicheres Testen im Bereich HCM und revisionssichere Entwicklung von Customizing • FIS/mpm® Master Data & Price Management • FIS/crm® Kundenbeziehungsmanagement |
|  |  | Fistec AG Trierer Str. 10 66111 Saarbrücken Telefon: 0681-389370 Telefax: 0681-31137 E-Mail: info@fistec.de Online: www.fistec.de | Technologie und Managementberatung in der Fertigungsindustrie ist unser Geschäft. <ul style="list-style-type: none"> ■ Mobile Anwendungen für SAP ■ Prozessorientierte SAP-Einführung ■ SAP-Anwendungsoptimierung ■ SAP-Hosting ■ IT-Services für deutsche Unternehmen in Russland |
|  |  | FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 E-Mail: sapde@ts.fujitsu.com Online: http://www.fujitsu.de/sap | Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb – zertifiziert als Global SAP Partner für Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastrukturlösungen, Infrastrukturservices für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen helfen wir Ihnen, das Potenzial Ihrer SAP-Anwendungen optimal für Ihr Geschäft zu nutzen. Als global aktives Unternehmen umfasst unser Angebot ein engmaschiges Netzwerk mit mehr als 2.400 SAP-Beratern, SAP Competence Centern auf drei Kontinenten, über 80 Rechenzentren sowie mehrsprachige Service Desks. |
|  |  | G F O S mbH Cathostraße 5, 45356 Essen Telefon: +49(0)201-61 30 00 Telefax: +49(0)201-61 93 17 Online: info@gfos.com www.gfos.com | Als führender Anbieter ganzheitlicher MES Lösungen unterhalb von SAP verfügt die GFOS mbH über langjährige Projekterfahrungen im SAP Umfeld. Die Verbindung zwischen GFOS und SAP sorgt für eine zeitnahe Bereitstellung qualitativ hochwertiger Daten und schließt damit die Lücke zwischen Produktion/Fertigung und der Management-Ebene. Hierdurch wird eine maximale Transparenz auch für die dezentralen Bereiche erreicht. Umfangreiche Zertifizierungen sowie die aktive Nutzung modernster SAP Technologien stellen sicher, dass unser MES Ihre Geschäftsprozesse unterhalb von SAP umfassend abbildet. Aktuelle Kennzahlen sind sofort verfügbar. Die Qualität sowie Aktualität der zu verarbeitenden Daten entscheidet über Ihre Leistungsfähigkeit. |
|  |  | G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH Birlenbacher Straße 18 D-57078 Siegen Telefon: +49(0)271 / 89038-0 Telefax: +49(0)271 / 89038-99 Online: info@gibmbh.de www.gibmbh.de www.gib-dispo-cockpit.de | G.I.B mbH, SCM Optimierung in SAP. Unser Know-How setzt Maßstäbe! Wir bieten: ...SAP SCM Optimierung mit G.I.B Dispo-Cockpit! SAP Certified Powered by SAP NetWeaver ein Add-On zur Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen. ...Entwicklungsrichtlinien und Strukturen in der ABAP Entwicklung! G.I.B ABAP-Programmier-Templates, ein Add-On aus dem Hause G.I.B. Unsere Produkte sind vielfach bewährt und sind sowohl bei mittelständischen Unternehmen, als auch bei weltweit agierenden Konzernen erfolgreich im Einsatz. |
|  |  | GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49(0)345 / 585-0 Telefax: +49(0)345 / 585-2177 Online: info@gisa.de www.gisa.de | Der IT-Dienstleister GISA beschäftigt deutschlandweit an fünf Standorten etwa 540 Mitarbeiter. Der Hauptsitz ist in Halle (Saale). Seit 1993 zeichnet 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 |

www.E3Com

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|--|---|
|  |  | 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 dokumentorientierter 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 dokumentorientierten 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. |
|  |  | Hype – die Recruitingprofis Dom Pedro Str. 16 80637 München Telefon: +49 30 / 27 58 94 22 E-Mail: info@hypeonline.de Online: www.personalberatung-sap.de | Wir sind eine spezialisierte Personalberatung, die ausschließlich Führungspositionen im SAP-Umfeld besetzt. Unsere Mandanten gehören international zu den Top-Playern und Hidden Champions, die wir gezielt zusammenbringen. Wenn Sie Ihr Team und Unternehmen mit Experten verstärken und Ihre SAP-Kompetenzen und -felder erweitern möchten – dann lassen Sie uns über Chancen und Möglichkeiten sprechen! Wir empfehlen Ihnen, frühzeitig auf neue Trends und Themen mit erfahrenen Führungskräften und kompletten Teams zu reagieren. Denn nur mit Top-Experten aus dem SAP Umfeld können Sie Ihren Kunden eine nachhaltig hohe Qualität bieten. |
|  |  | IKOR Management- und Systemberatung GmbH IKOR Financials GmbH IKOR Products GmbH engram GmbH Tel. +49 (0)40 8199442 0 info@ikor.de www.ikor.de Standorte: Bremen, Hamburg, Jena, Oberhausen | IKOR – Sichtbarer Mehr-Wert! Nur wer alle Prozesse kennt, kann sie steuern und sichern! Prozesstransparenz, automatisierte Prozesse und eine erhöhte Datenqualität. Die IKOR-Gruppe sorgt für bessere, schneller verfügbare Daten – und somit für effiziente Entscheidungen. Von SAP bis Business Intelligenz: Wir schaffen für Sie Synergien, planen vorausschauend und bereiten Ihnen Wege, um neue Potenziale nutzbar zu machen. |
|  |  | INFO Gesellschaft für Informationssysteme AG Grasweg 62–66 D-22303 Hamburg Telefon: +49 40 27136-0 Telefax: +49 40 27136-9222 Online: info@info-ag.de www.info-ag.de | INFO AG, 1982 gegründet und 2011 durch die QSC AG mehrheitlich übernommen, zählt als SAP Gold Partner sowie Anbieter mobiler SAP Anwendungen und Microsoft Gold Partner gemeinsam mit der IP Exchange, Housing- und Hosting-Spezialist mit Sitz in Nürnberg unter dem Dach der QSC zu den führenden mittelständischen Anbietern von ITK-Leistungen in Deutschland. INFO AG ist Cloud Leader 2012, ausgezeichnet von der Experton Group. Leistungen: Planung und Implementierung von SAP Lösungen IT-Outsourcing SAP Lizenzen, Wartung und Anwender-Support Branchenfokus: Energie, Handel, Maschinen- und Anlagenbau, INFO AG betreut projekt- und betriebsseitig über 300 SAP Systeme und übernehmen den Anwender-Support für rund 40.000 IT-Arbeitsplätze. Mit über über 150 SAP Beratern verfügt die INFO AG über Erfahrungen aus mehr als 250 erfolgreichen Implementierungsprojekten. |
|  |  | Ingentis Softwareentwicklung GmbH Raudtner 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 |

muniversity.info

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|---|--|
|  |  | 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! Königsbreite 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®-Komplettanbieter. 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. |
|  |  | 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: <ul style="list-style-type: none"> • Enterprise Mobility Strategien • SAP Add-ons für CRM, SRM und SCM • Fertigungsprozessoptimierungen • Business Analytics Strategien • Logistiklösungen • Prozess- und Managementberatung aus über 15 Jahren SAP Kompetenz & Projekterfahrung |
|  |  | it-novum GmbH Edeltzeller 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. |
|  |  | 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. |
|  |  | KGS Software GmbH & Co. KG Büro Frankfurt Hanauer Landstr. 135-137 D-60314 Frankfurt/M. Telefon: 069 87200 434 Telefax: 069 87200 437 E-Mail: info@kgs-software.com Online: www.kgs-software.com | KGS – So geht Archivierung heute! Die KGS ist SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® sowie BC ILM Schnittstellenzertifizierung und Globaler SAP Value Add Solutions Partner mit einer weltweiten Kundenbasis. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über -ILM und Document Capturing bis hin zur vollautomatisierten SAP Archiv-Migration. |
|  |  | KWP Kümmer, 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. |

www.E3Com

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|--|---|
|  |  | Lodestone Management Consultants GmbH Parking 2 85748 Garching b. München Telefon: +49 (0) 89 30 76 676 0 Telefax: +49 (0) 89 30 76 676 99 Online: kontakt@lodestonemc.com www.lodestonemc.com | Lodestone Management Consultants ist ein international tätiges Beratungsunternehmen für Strategie- und Prozessoptimierung sowie IT-Transformation, speziell im Bereich SAP. Gegründet in Jahr 2005 ist Lodestone heute mit rund 650 Mitarbeitern in über 16 Ländern auf fünf Kontinenten aktiv. Spezieller Fokus der Beratungsaktivitäten liegt auf den Branchen Automobil, Life Science, Finanzdienstleistungen sowie Investitions- und Konsumgüter. Weitere Informationen www.lodestonemc.com |
|  |  | Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH Lise-Meitner-Straße 3 D- 85737 Ismaning bei München Telefon: +49 (0) 89 / 9 62 73-0 Online: www.magicsoftware.com/de 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, Walldorf, München, Essen, Wolfsburg, Berlin, Regensburg (Schweiz) und Atlanta (USA) über 250 Kunden. Die Philosophie von MHP: Excellence. |
|  |  | Mobisys GmbH Altrottstraße 26 D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 86 35 - 0 E-Mail: info@mobisys.de Online: www.mobisys.de | Mobisys Solution Builder MSB® Integrationsplattform für mobile SAP Prozesse Mobile Projekte schnell und einfach realisieren mit MSB: <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 |
|  |  | munich enterprise software GmbH Lichtenbergstraße 8 85748 Garching b. München Telefon: +49 (0)89 5484 2060 Telefax: +49 (0)89 5484 2065 E-Mail: info@munich-enterprise.com Online: www.munich-enterprise.com | Experten für SAP ERP und SAP CRM. <ul style="list-style-type: none"> ■ Prozessoptimierung ■ Add-on Entwicklung ■ App Entwicklung ■ SAP Betreuung Die munich enterprise software GmbH bietet umfassende und kompetente Beratung sowie benutzerfreundliche Add-ons in den Bereichen SAP ERP und SAP CRM. Im Fokus der Dienstleistungen und Lösungen steht die Verbesserung der Prozesseffizienz bei mittelständischen Unternehmen. Have fun with your SAP. |
|  |  | 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, Releasewechsel 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. |
|  |  | 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. |







www.E3Com

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|---|---|
|  |  | 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. |
|  |  | 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. |
|  |  | 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 BzB-Prozesse ■ Volle Prozesstransparenz ■ End-to-End-Monitoring in SAP ■ Business Integration Suite ■ BzB / EAI / MFT alles auf einer Plattform ■ Generischer Workflow in SAP für alle Prozesse |
|  |  | 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 | Prozesse optimieren – Kosten reduzieren! SERKEM, SAP Partner und internationaler Lösungsanbieter für Geschäftsprozesse und IT, verbindet eine über 15-jährige Partnerschaft mit der SAP AG. Unternehmensentwicklungen erfordern IT-Lösungen, die den wechselnden Anforderungen des Marktes gerecht werden und Ihr Unternehmen langfristig absichern. Wir stehen für kompetente Beratung und Umsetzung von kundenspezifischen Geschäftsprozessen. Ihr Unternehmen in Verbindung mit der SERKEM – eine starke Allianz, die Ihnen Investitionssicherheit bietet. |
|  |  | SIVIS Professional Services GmbH Thujaweg 1 D-76149 Karlsruhe Telefon: +49 (0)721 / 665 93 00 Telefax: +49 (0)721 / 665 93 019 E-Mail: info@sivis.com Online: www.sivis.com | SIVIS entwickelt hochwertige SAP-Software-Gesamtlösungen. Aus der Kombination von intelligenter Produktentwicklung, qualifizierter Beratung und effektiver Projektumsetzung schafft SIVIS ganzheitliche Software-Lösungen. Um Arbeitsabläufe auf Basis von SAP schneller, einfacher und kostengünstiger zu gestalten, bietet SIVIS fertige Komplettlösungen zu Benutzerverwaltung, Berechtigungen, Compliance und Workflow an. |
|  |  | Smart Enterprise Solutions GmbH Stuttgarter Str. 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 1454647 - 00 Telefax: +49 (0) 7231 / 1454647 - 99 Online: info@smart-enterprise-solutions.de www.smart-enterprise-solutions.de | Die Smart Enterprise Solutions entwickelt und vermarktet moderne Plattformen zur Anwendungsentwicklung im SAP-Umfeld. Unser Portfolio: <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 Portallösungen. Unsere Lösungsexpertise: SAP All-in-One SAP ERP SAP IS Oil SAP + Archiv SAP + EDI SAP + MDE SAP + BDE SAP E-Commerce SAP NetWeaver SAP Roll-Out USA & China |

munity.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 vereinhaltet 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 - 00 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> |

Software: Was ist das?

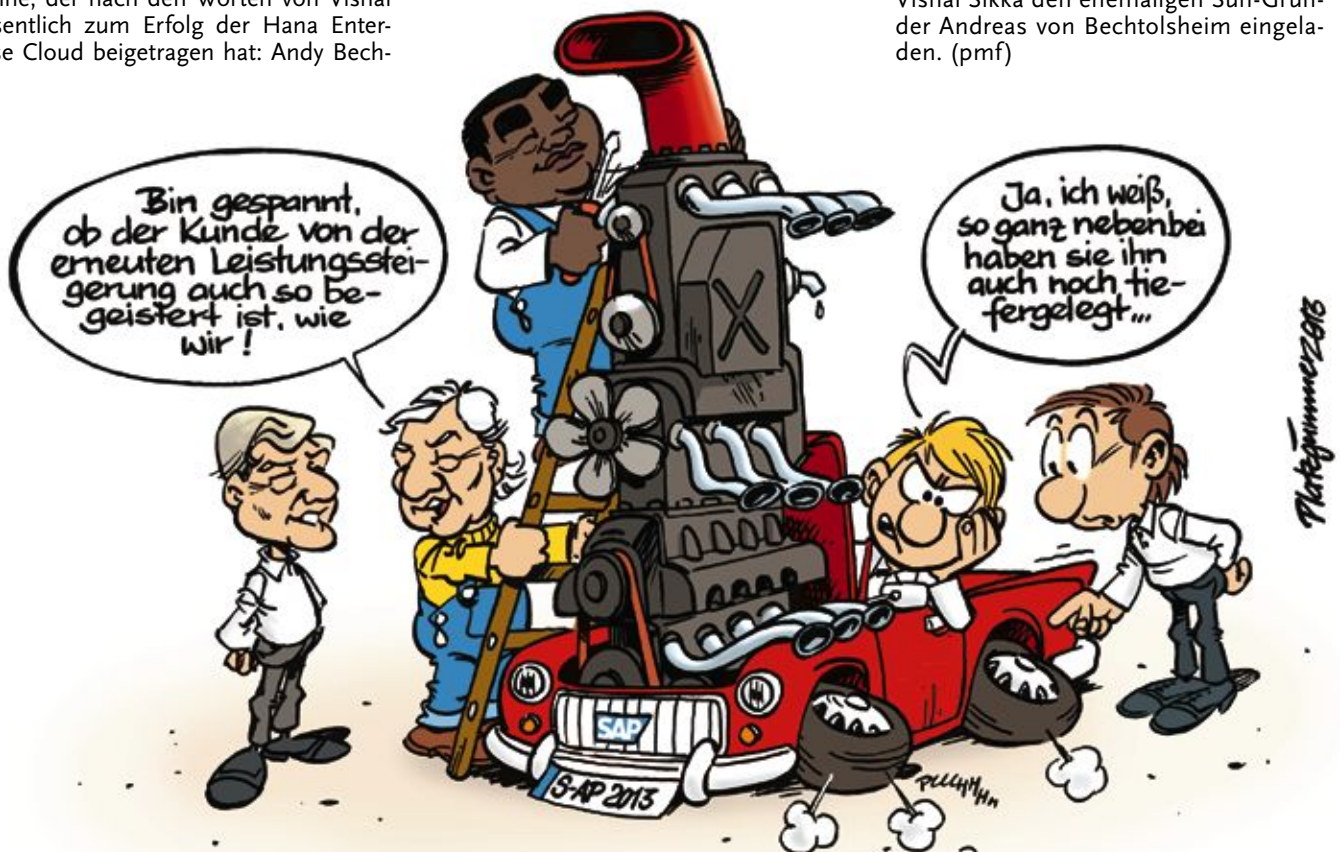
Diese Frage in einem SAP-Community-Magazin kann nur ein Scherz sein. Und dennoch gibt es dazu einen realen Hintergrund: die Hana Enterprise Cloud.

Seit vierzig Jahren produziert SAP hervorragende ERP-Software, einer der Höhepunkte: SAP Business Suite. Software und Services scheinen das tägliche Brot in Walldorf zu sein. Nachdem SAP-Mitgründer und Aufsichtsratschef Hasso Plattner vor etwa drei Jahren Hana präsentierte, eine In-memory-Datenbank, schien der exzellente Ruf der Walldorfer in der Software-Szene für immer gefestigt. Betriebswirtschaftliche Software-Innovationen kommen nicht aus Asien oder den USA, sondern aus Walldorf. Anfang dieses Jahres kam es zur Symbiose von Business Suite und Hana. Jetzt fehlte nur noch ein Baustein: betriebswirtschaftliche Standardsoftware aus der Wolke. Am 7. Mai dieses Jahres präsentierte SAP die Kombination aus Business Suite, In-memory Computing und Cloud Computing. Die Hana Enterprise Cloud war geboren. Ein Fest für den Softwarekonzern SAP?

Als der SAP Chief Technology Officer Vishal Sikka in Palo Alto, USA, auf der Bühne stand, um die Hana Enterprise Cloud zu präsentieren, war von innovativer Software keine Spur. Nach einführenden Worten holte er einen Gast auf die Bühne, der nach den Worten von Vishal wesentlich zum Erfolg der Hana Enterprise Cloud beigetragen hat: Andy Bech-

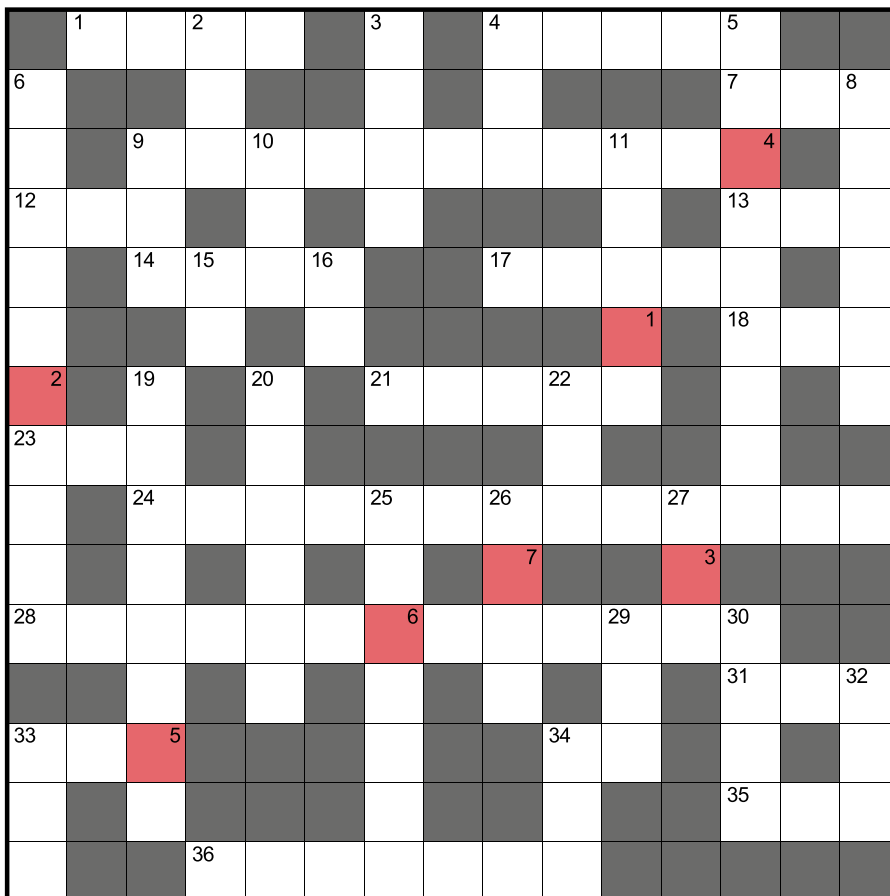
tolsheim. Er ist kein Unbekannter in der IT-Szene. Ganz im Gegenteil. Andreas von Bechtolsheim ist Deutscher, der früh ins Silicon Valley ausgewandert ist und dort einer der vier Gründer des Workstation-Pioniers Sun Microsystems war (1982). Er erkannte als einer der Ersten die damals aufkommende Hardware-Power der 32-bit-Prozessoren. Und der schnellen Hardware ist Bechtolsheim treu geblieben: Heute baut er als Gründer und Chef bei Arista Networks die schnellsten weltweit verfügbaren Ethernet-Switches. Die schnellsten Computer mit dem größten Speicher (In-memory Computing!) würden nichts wert sein, wenn diese nicht auch durch ein schnelles Netzwerk verbunden wären. Somit ist die Arbeit von Andy Bechtolsheim sehr wichtig für das Rechenzentrum, in dem die Hana Enterprise Cloud läuft. Aber genauso hätte Vishal Sikka alle Ingenieure von Intel auf die Bühne holen können, die ihm einen schnellen Prozessor konstruierten. Oder die Systemarchitekten von IBM, HP und Cisco, deren Server durch Arista-Switches verbunden werden. Die Hana Enterprise Cloud hat viele Väter, nicht nur Professor Hasso Plattner, der gemeinsam mit Vishal und Andy in Palo Alto präsentierte.

Für einen gestandenen SAP-Bestandskunden muss der Auftritt von Plattner, Sikka und Bechtolsheim ein Schock gewesen sein. Da treffen sich drei Ingenieure zum gemeinsamen Basteln und Löten. Hier wird über Prozessoren, Caches, Switches und Millisekunden debattiert. Früher baute man sich eine Eisenbahnanlage und heute ein Rechenzentrum für das Hana Enterprise Cloud Computing. Die Verliebtheit in die schnelle IT-Hardware war den drei Ingenieuren genauso anzuerkennen, wie andere Techniker beim Formel-1-Rennen ganz feuchte Augen bekommen: Schnell, teuer und manchmal laut muss es sein! Der SAP-Bestandskunde wartete an diesem Tag vergeblich auf innovative Geschäftsprozesse, auf Verschlinkung seiner Aufbau- und Ablauforganisation, auf Reduzierung seiner IT-Investitionen. Bei Plattner, Sikka und Bechtolsheim war Hardcore im Sinn von IT-Hardware aus der Wolke angesagt. Software: Was ist das? Wenn es gilt, ERP-Daten in Millisekunden durch die IT-Wolken zu jagen. Was sagte einst ein IT-Manager zum Thema Cloud Computing? Hinter jeder Wolke findet sich die Sonne. Vielleicht haben deshalb Hasso Plattner und Vishal Sikka den ehemaligen Sun-Gründer Andreas von Bechtolsheim eingeladen. (pmf)





Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



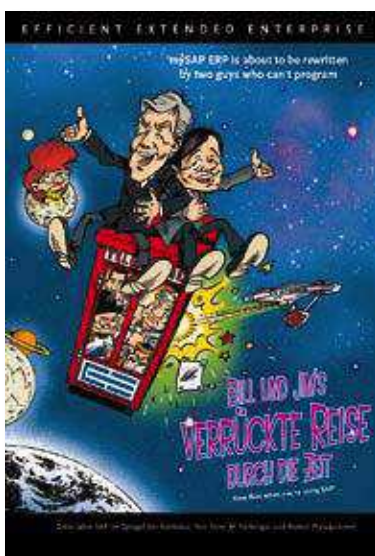
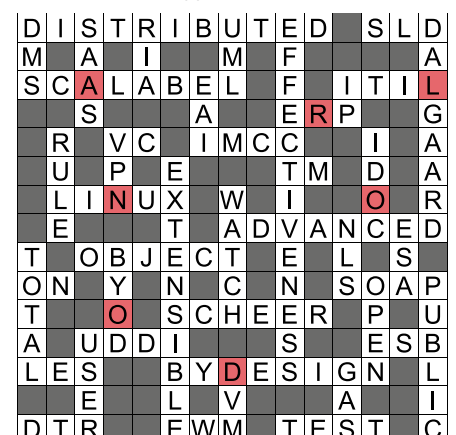
Waagrecht

- 1 Techn. Begriff Web-Services
- 4 GUI-Erweiterung im Portal
- 7 Abk. für Alarmmeldung von geschäftskritischen Problemen
- 9 Letztes Wort aus SOA (auf Deutsch)
- 12 Abk. Lieferanten-verwaltetes Lager
- 13 Abk. für „Datenautobahn“ einer SOA
- 14 Drittes Wort aus TCO
- 17 Zweites Wort aus EWA
- 18 Erstes Wort aus der SAP-Abk. OGSD
- 21 M aus CIM (Bereich: SLO/SLD)
- 23 Komponente für dynamisches SCM
- 24 Zweites Wort von SAP F&R
- 28 Wort für den dritten Buchstaben aus OEE
- 31 Abk. für unternehmensweites BI
- 33 Abk. für IT-Konsolidierung
- 34 Alternative Abk. für BI
- 35 Abk. für Anwendungsdienstleister
- 36 Ex-IT-Messe in München

Senkrecht

- 2 Abk. eines Repository für File-Versionierung
- 3 Abk. für Sammlung von IT Best Practices
- 4 Abk. für In-memory Computing Engine
- 5 Zweites Wort von BW
- 6 Das G aus GRC
- 8 Erstes Wort der Abk. MDM (Sybase)
- 9 Abk. für eine ITS-Komponente
- 10 Abk. für ein System zur Inhaltsverwaltung
- 11 Erstes Wort aus TCO
- 15 Zweites Wort eines Open-Source-Framework
- 16 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 19 IT-gestützter Arbeitsablauf
- 20 Erstes Wort aus Analyse der Auswirkungen von Upgrades
- 22 Abk. eines SAP-Moduls für Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz
- 25 Int. Format für elektr. Datenverkehr
- 26 Abk. SAP-Modellunternehmen
- 27 Server-Abk. aus XI und MDM
- 29 Abk. für anderen NW-Namen eines BW
- 30 Engl. Abk. EU-Zahlungsverkehr
- 32 Abk. für ERP in der Fertigung
- 33 Neue Bezeichnung für ESA
- 34 SOA-Bezeichnung für einen Datenkanal

Lösung für E-3 Juni: **ORLANDO**, Ort der US-amerikanischen Sapphire



Dieses Kreuzworträtsel ist nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltssamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting gedacht. Rätselbegeisterte außerhalb der SAP-Community könnten mit dem Rätsel jedoch vor einer unlösbaren Aufgabe stehen. Das Lösungswort hat sieben Buchstaben und ist Software für das Mobile Computing. Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir **drei Mal** das E-3 Comicbuch „Bill und Jim's verrückte Reise durch die Zeit“. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung kann keine Korrespondenz geführt werden. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt.

Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an raetsel@e-3.de senden.

Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

September 2013

RED/ANZ 05.08.2013 | DUS 12.08.2013 | EVT 26.08.2013

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 schnelllebigen 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.

Oktober 2013

RED/ANZ 09.09.2013 | DUS 16.09.2013 | EVT 30.09.2013

Coverstory: Neben den Innovationen der SAP kommen auf die Bestandskunden neue Themen wie Industrie 4.0, MDM (Mobile Device Management), In-memory Computing zu. Den Überblick im operativen Tagesgeschäft zu behalten ist fast unmöglich. Eine starke SAP-Partner-Community ist hier absolut wichtig bei der Weiterentwicklung und dem Customizing.

Personal: Die Rolle des CIO/CTO unterliegt seit einigen Jahren einem steten Wandel. Neue technische und organisatorische Herausforderungen

verändern das Rollenbild des Chief Informations Officers (CIO), Chief Technology Officers (CTO) und auch des CCoE-Leiters in der SAP-Community. Es sollen die Karriereplanung und die veränderten Aufgaben der Verantwortlichen an der Schnittstelle zwischen Technik und Betriebswirtschaft diskutiert werden.

Management: Business Intelligence ist fester Bestandteil eines jeden ERP/CRM-Systems. Die Möglichkeiten des Customizing sind aber sehr verschieden. Selbst innerhalb der SAP-

Welt gibt es mehrere Lösungsansätze. Hinzu kommen zahlreiche Angebote von SAP-Partnern und Drittfirmen. Neue Techniken wie das In-memory Computing machen die Sache zwar schneller, aber nicht einfacher.

Infrastruktur: Der NetWeaver 7.4 ist da und bringt neue Funktionen und Herausforderungen – auch wird der Unterschied zwischen Standard und Enterprise Support deutlich. Somit gibt es Diskussionsbedarf rund um den NW, der neben der Hana-Plattform zentraler Bestandteil von SAP ist.

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 |
|---|--|---|--|
| 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 | Personal Austria, 6.–7. November, Wien ERP Future, 11.–12. November, Wien |
| Dez. 2013/Jan. 2014 RED/ANZ 04.11.2013 DUS 11.11.2013 EVT 25.11.2013 | Personal: Beraterqualifizierung, Talent Management, Zeitabrechnung Management: Master Data Management, Business Suite, BPM, SCM Infrastruktur: SAP Enhancement Packages, Business Process Monitoring | EIM – Enterprise Information Management | |

**FIRMENINDEX**

Abbyy..... 74
 Accenture..... 30
 AGC Glass Europe..... 13
 AGT International..... 49
 AMD..... 13
 Antrieb Mittelstand 10
 Ariba..... 36, 48
 Atos 94
 Atoss 55
 Axept 69
 Basware..... 78
 Beta Systems 49
 Biber & Associates..... 53
 Bitkom..... 14, 21, 51
 BlackBerry 49
 bsc solutions..... 31
 cbs Corporate Business Solutions..... 82
 Ciber..... 84
 Cisco 30
 Cobra..... 49
 Colt..... 49
 Compuware..... 34
 Cormeta 27
 Dell 49
 DSAG 14, 42-47
 Emerging Markets Private Equity Association..... 72
 Emmi Group 76
 Exasol 92
 Experton Group 15, 68
 Forrester Consulting..... 15
 Fuzzy! Informatik..... 18
 G.I.B. 28
 Glooobal 29
 Gulp 50
 Hasso-Plattner-Institut..... 33
 Human Inference..... 18
 Hybris..... 72
 IBM..... 9, 15
 ICTswitzerland 75
 IDC 32
 IMC 51
 Infocentric Research..... 49
 Infolab..... 49
 it Verlag 8
 Iwan Budnikowsky 56
 Knorr-Bremse..... 52
 Leogistics 88
 Ludwig-Maximilians-Universität München..... 13
 Lünendonk..... 21
 Magic Software Enterprises 12
 Microfin Unternehmensberatung..... 70
 Munich Enterprise Software..... 80
 Omikron..... 22
 Oracle..... 15
 OR Soft Jänicke..... 98

Ortec 86
 PAC..... 20
 Paypal..... 15
 PBS Software 30
 PFS 69
 Pikon 57
 projekto7o8..... 52
 QlikTech 49
 Q-Partners Consulting und Management..... 96
 Realtech..... 34
 Schukat electronic 27
 Seeburger..... 13, 75, 79
 SEW-Eurodrive..... 78
 SoftVision..... 52
 Software-Initiative Deutschland e. V. 6, 14, 17
 SteinhilberSchwehr Consulting..... 49
 SuccessFactors 7
 Suse..... 100
 Tata Communications 9
 Timconcept..... 57
 Traxpay 73
 Trend Micro..... 58-69
 TSG 1899 Hoffenheim..... 8
 United Planet..... 13
 Vossloh Locomotives 98

PERSONENINDEX

Adamik, Petra 36
 Agassi, Shai..... 7
 Albiez, Doris, Dell..... 49
 Bartsch, Tanja, Colt..... 49
 Biber, Thomas, Biber & Associates..... 53
 Bock, Holger, cbs Corporate Business Solutions.. 82
 Bohnert, Frank, SEW-Eurodrive 78
 Brandt, Werner, SAP..... 48
 Brannys, Stephan..... 29
 Brodnik, Branimir, Microfin Unternehmensberatung..... 70
 Bruggeman, John, Traxpay 73
 Calderoni, Bob, SAP 36, 48
 Chang, Jenny..... 64
 Chang, Steve..... 64
 Chen, Eva 64
 Dahmen, Andreas, Beta Systems 49
 Dalgaard, Lars, SAP 7, 48
 Danner, Eva-Maria, Lufthansa-Hub München..... 56
 Delgado, Luisa, SAP 48
 Dufft, Nicole, PAC 20
 Eisenmann, Franz, Knorr-Bremse..... 52
 Enslin, Rob, SAP 48
 Ernst, Sebastian, Atos 94
 Esposito, Sandro, Seeburger.... 76

Flückiger, Michael, PFS 69
 Friedrich, Hartmut, OR Soft Jänicke..... 98
 Galas, Maciej, projekto7o8 52
 Günzler, Eva 52
 Hagedorn, Helge, Atos..... 94
 Hagemann Snabe, Jim, SAP..... 72
 Heitmann, Dirk, IBM..... 15
 Hicheri, Hafez, Infolab 49
 Hoffmeister, Jan, Software-Initiative Deutschland e. V. 17
 Hofmann, Jörg, Pikon..... 57
 Hofmann, Peter, TSG 1899 Hoffenheim..... 8
 Hügel, Holger, Realtech 34
 Jöns, Magnus, Vossloh Locomotives 98
 Kagermann, Henning..... 7
 Kiefer, Thilo, Munich Enterprise Software 80
 Klecker, Christoph, Human Inference 18
 Kleinemeier, Michael, SAP 8
 Klemm, Timo, Ortec..... 86
 Klenk, Sebastian, Exasol 92
 Kneissl, Matthias, Q-Partners 96
 Kobek, Wolfgang, QlikTech..... 49
 Kraus, Carsten, Omikron..... 22
 Krey, Friedrich, Suse 100
 Kunath, Uwe, Leogistics..... 88
 Küster, Bernhard, Prof., TUM.... 6
 Lenck, Marco, DSAG 43
 Leukert, Bernd, SAP..... 28, 48
 Liermann, Anouk, Steinhilber-Schwehr Consulting..... 49
 Lüer, Michael, SteinhilberSchwehr Consulting..... 49
 McDermott, Bill, SAP 72
 Metcalfe, Robert 9
 Mewes, Thommy, Ciber..... 84
 Milbradt, Olaf, QlikTech 49
 Milius, Frank, IMC 51
 Missbach, Michael, Cisco 30
 Mucic, Luka, SAP 48
 Müller, Markus C., BlackBerry.. 49
 Mutter, Markus, Emmi Group 76
 Oswald, Gerhard, SAP..... 30, 48
 Pichler, Markus, Abbyy 74
 Pietsch, Steffen, DSAG 46
 Plattner, Hasso, Prof., SAP..... 7, 33, 48
 Polze, Andreas, Prof., Hasso-Plattner-Institut..... 33
 Rasch, Daniel, Cobra 49
 Rättsch, Christian, Antrieb Mittelstand 10
 Reichmann, Thomas, Schukat electronic 27
 Renner, Raymond,

Vossloh Locomotives 98
 Romeder, Stephan, Magic Software Enterprises 12
 Rosenthal, Philipp, Infocentric Research..... 49
 Rotthaus, Jochen A., TSG 1899 Hoffenheim..... 8
 Schädler, Barbara, SAP 48
 Schaffer, Stefan, Glooobal..... 29
 Schinzer, Heiko, Prof., Beta Systems 49
 Schmitz, Nikolaj, G.I.B. 28
 Schwittay, Frank, Trend Micro 58-61
 Sikka, Vishal, SAP 7, 48
 Starke, Jörg, Timconcept..... 57
 Staudacher, Iulia 75
 Steiger, Christian, Solutive 6
 Steinbinder, Detlev, Prof., PBS Software 31
 Stürner, Günther, Oracle 15
 van Züren, Arno, Trend Micro... 58
 Velten, Carlo, Experton Group.. 68
 Waser, Peter, ICTswitzerland 75
 Wegmann, Jens Michael, AGT International..... 49
 Zacher, Matthias, IDC 32
 Zeier, Alexander, Accenture 30
 Zillmann, Mario, Lünendonk 21
 Zimmer, Frank, Steinhilber-Schwehr Consulting..... 49
 Zours, Wilhelm K. T., Beta Systems 49

ANZEIGENINDEX

AFI.....73
 arcplan 6, 8
 bsc solutions..... 113
 Ciber 33
 Circle Unlimited (Advertorial).. 104
 E-3 Abo 102, U3
 E-3 App 19
 E-3 Community Info.....83
 E-3 Date 79
 E-3.de..... 93
 Empirius/Arvato Systems (Advertorial).....105
 Empirius/Arvato Systems103
 Isec737
 IT Management 35
 Maß & Partner 71
 Messe Stuttgart91
 Omikron.....77
 Pikon..... 13
 Salt Solutions..... 109
 SAP..... U4
 Seeburger 21
 TDS 17
 Trend Micro.....U2
 United Planet.....23
 VeriTreff85



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.

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, kontroverielle Meinungen und SAP-affine Nachrichten. E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger: „Die Blattlinie und unser Auftrag ist nachhaltige Bildungsarbeit für die freie SAP-Community.“

Kostenlos, aber nicht umsonst. Der SAP-Community wird das E-3 Magazin kostenlos angeboten.

Die SAP-Szene muss Bescheid wissen. Information und Bildung sind niemals umsonst. Abonnieren Sie das E-3 Magazin kostenlos und lesen Sie monatlich, was die SAP-Community bewegt. Erfahren Sie die Trends der Bestandskunden und Angebote der SAP-Partner.

www.e3abo.info

SOFTWARE WIRD WIEDER DIE WIRTSCHAFT VERÄNDERN.

SAP® Business Suite, powered by SAP HANA®.

Die Software, der Tausende von Unternehmen ihre Kernprozesse anvertrauen, verbindet sich mit der Leistung der In-Memory-Technologie – und verändert damit die Spielregeln des Business. Denn diese Kombination erlaubt Ihnen, unmittelbar zu handeln, zu analysieren und klare Prognosen zu treffen – selbst in unserer unberechenbaren Welt. Wenn Technologie endlich mit der Geschwindigkeit Ihrer Gedanken mithalten kann, eröffnet Ihnen das ganz neue Möglichkeiten.

Mehr dazu unter sap.de/reinvented

SAP unterstützt weiterhin uneingeschränkt die Datenbanktechnologien und -anbieter, für die unsere Kunden sich entscheiden.

MEHR ERREICHEN.

