

# ~~E3~~ EXTRA

[www.E-3.de](http://www.E-3.de) ■ [www.E-3.at](http://www.E-3.at) ■ [www.E-3.ch](http://www.E-3.ch)

Oktober 2013

# Add-on

Die perfekte Ergänzung und der Mehrwert für B1, A1, ByD, ERP



# Anlagenbau

DACHSYSTEME

*Halbfabrikate*

*Automobile*

Messtechnik

*Ventile*

**ARMATUREN**

MESSEBAU

**Innentüren**

**Objektgeschäft**

**WOHNMÖBEL**

MEDIZINTECHNIK

*Küchen*

**Sanitärmöbel**

*Maschinenbau*

**Rolltreppen**

*Nahrungsmittel*

**Fertighäuser**

*Werkzeugbau*

PUMPENSYSTEME



... einfach Vielfalt bieten ...

**treorbis-Variantenlösung für SAP®**

SAP-  
zertifiziert

- 1 Ablage des individuellen und zahlreichen Beziehungswissens in zentralen Tabellen, dadurch optimale Analysemöglichkeiten der Daten
- 2 Fachabteilungen können in Eigenregie ihre Stammdaten bearbeiten
- 3 Gültigkeitszeiträume für Stammdaten können ohne SAP Änderungsmanagement hinterlegt werden
- 4 Zeiteinsparung bis zu  $\frac{2}{3}$  bei Neuanlage und über 80% für den Support von Daten zu erwarten
- 5 Die treorbis Variantenlösung ist voll im SAP-Standard integriert und SAP-zertifiziert

Unsere Kunden profitieren von unseren Projekterfahrungen und steigern damit die Effektivität ihres SAP-Konfigurators.

Profitieren auch Sie von unserem SAP Know-how und der treorbis-Lösung.



**treorbis**  
all about empowerment



Peter M. Färbinger,  
Chefredakteur  
E-3 Magazin

# Nachhilfe für ERP

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.

Natürlich kann eine Standard-Software wie SAP ERP nicht jede Herausforderung meistern: SAP verfügt über 24 Branchenlösungen. Die Geschäftswelt lässt sich jedoch nicht immer auf diese Standards reduzieren. Die Individualität ist oft das Alleinstellungsmerkmal und der Wettbewerbsvorsprung. Das ist die Chance für die Add-ons der SAP-Partner! Die hohe Verbreitung der betriebswirtschaftlichen Standard-Software hat SAP nicht nur zum ERP-Weltmarktführer gemacht, sondern hat auch ein einzigartiges Ecosystem entstehen lassen. Die SAP-Partner sind heute ein wichtiger Bestandteil der SAP-Community und vielfach Garantie für den Erfolg der Walldorfer.

Neben dem Customizing hat sich bei vielen SAP-Partnern die Idee für ein semi-standardisiertes Software-Angebot entwickelt. Mit zahlreichen Add-ons für die ERP-Angebote aus Walldorf treffen die SAP-Partner die goldene Mitte: Für viele Spezialprobleme reicht Standard-Software nicht. Eine Individualentwicklung in ABAP und Java erscheint hingegen ein schlechtes Kosten-Nutzen-Verhältnis zu haben. Hier sind Add-ons die beste Antwort. Diese Programmpakete erweitern das ERP und lassen sich von mehreren SAP-Bestandskunden einsetzen. Dadurch steigen die Qualität sowie der Funktionsumfang und der Preis sinkt. Diese Arbeitsteilung funktioniert. Bewusst und geplant sind ausgewählte Funktionen bei SAP an die Partnerszene ausgelagert. Der Bestandskunde besitzt mitunter den Vorteil, aus mehreren gleichwertigen Add-on-Funktionen wählen zu können.

Dieses E-3 Extra präsentiert die besten und erfolgreichsten Add-on-Anbieter aus der SAP-Partnerszene. Es ist eine Orientierung und Ideensammlung für die Bestandskunden und soll anregen, das beste ERP der Welt noch ein bisschen besser zu machen: Auf gutes Gelingen!

Peter M. Färbinger  
Chefredakteur E-3 Magazin

## Beteiligungsmanagement und Stammdatenmanagement als Schlüssel für Datenqualität und Prozesseffizienz

Die zetVisions AG hat sich auf die Entwicklung und 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, Lösungen von zetVisions. 65 Mitarbeiter des Unternehmens unterstützen sie dabei. **zetVisions – Kompetenz vertrauen.**

### Stammdatenmanagement – Schaffen Sie Ihren „Single Point of Truth“

Kerngeschäftsprozesse und Stammdaten sind eng miteinander verzahnt. Nur optimal aufeinander abgestimmt, sorgen sie für Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen im gesamten Unternehmen. Die zentrale Bereitstellung valider Stammdaten gehört somit zu den Unternehmensaufgaben, aus denen effiziente Geschäftsentscheidungen und folglich Wertsteigerungspotenziale erwachsen. Planen Sie eine Stammdateninitiative? Die SAP-basierte Standardlösung **zetVisions SPoT** unterstützt Sie bei der Umsetzung mit der Bereitstellung eines „Single Point of Truth“ (SPoT) für unterschiedliche Stammdatenmodelle wie beispielsweise Kundenstammdaten, Finanzstammdaten, Lieferantenstammdaten, Produktstammdaten oder beliebigen freien Datenmodellen.

Die Lösung ermöglicht nicht nur eine Verbesserung der Qualität sowie Aktualität von Stammdaten, sondern auch eine Optimierung der Prozesseffizienz. Zusätzlich wird eine vollständige Transparenz und Dokumentation über die Verteilung und Nutzung dieser Stammdaten sichergestellt. Die Daten werden verteilt über eine Weboberfläche erfasst und zentral freigegeben sowie an die **relevanten Systeme verteilt**. Dies geschieht mithilfe von Workflows oder Freigabeprozessen. Durch klar definierte Verantwortlichkeiten mit Blick auf die Dateneingabe sowie -freigabe im Zusammenspiel mit kontrollierten Prozessen für die Stammdateneingabe unterstützt die Lösung unternehmenseigene **Data-Governance-Aspekte**.

zetVisions SPoT zeichnet sich insbesondere durch Einfachheit und Flexibilität aus. Sowohl das Datenmodell, die Prozesse (Requests) als auch die Benutzeroberfläche können Kunden selbst mit einfachsten Mitteln schnell definieren, anpassen oder erweitern.

Kurzum: zetVisions SPoT liefert

- **mehr Data Governance** – durch kontrollierte Prozesse und klare Verantwortlichkeiten
- **mehr Transparenz** – durch Dokumentation von Stammdatenänderungen bei gleichzeitiger Revisionssicherheit sowie Auswertungsmöglichkeiten
- **hohe Flexibilität** – durch einfache Erweiterung des Datenmodells sowie frei definierbare Prozesse (Requests) und Workflows

### Beteiligungsmanagement – Voller Durchblick bei Mütter-Töchter-Beziehungen

Mit zunehmender Verflechtung der Unternehmen untereinander wächst auch die wirtschaftliche und strategische Bedeutung des Beteiligungsmanagements. Der **zetVisions Corporate Investment Manager (zetVisions CIM)** ist die weltweit erste und einzige SAP-basierte Software für das Management

von Unternehmensbeteiligungen in einer von Wirtschaftsprüfern zertifizierten Qualität. Sie unterstützt Unternehmen bei der komplexen Aufgabe, nationale und internationale Beteiligungen zu verwalten und zu steuern.

Finanz- und Rechtsinformationen zu allen Beteiligungen (auch nichtkonsolidiert) können einer einzigartigen Kombination zu beliebigen Betrachtungszeitpunkten oder -perioden gepflegt und ausgewertet werden. Dabei können Details zu Geschäftsvorfällen wie Kauf, Verkauf, Zu- und Abschreibungen erfasst werden – stichtagsgenau und höchst verlässlich. zetVisions CIM erfüllt gesetzliche und unternehmensinterne Anforderungen im Berichtswesen und der Dokumentation. Dabei umfassen die gesetzlichen Anforderungen den gesamten Bereich der Berichts- und Meldepflichten wie sie sich aus gesetzlichen Vorschriften und länderspezifischen Regelungen ergeben. Interne Anforderungen an das Beteiligungsmanagement resultieren aus den Informationsbedürfnissen der Konzernsteuerung, Rechts-, Finanz- und Steuerabteilungen u.a.

#### ■ Historie & Datenqualität

zetVisions CIM erstellt eine lückenlose, jederzeit nachvollziehbare Historie über alle Änderungen, die auch zu Revisionszwecken ausgewertet werden können. Durch die einheitliche Datenbasis für alle Beteiligungsinformationen erhöht sich die Datenqualität und die Nachvollziehbarkeit von Veränderungen deutlich.

#### ■ Prozessunterstützung

Aufwändige und komplexe Vorgänge in der Verwaltung und Steuerung von Beteiligungen werden mit zetVisions CIM einfacher. Dazu trägt eine intuitiv bedienbare Oberfläche genauso bei wie die Möglichkeit, Prozesse dezentral und workflowgestützt abzubilden. Assistenten, Aufgabenmanagement und Erinnerungsfunktionen unterstützen sowohl den Power-User wie auch den Gelegenheitsanwender bei der Arbeit.

#### ■ Qualität und Verlässlichkeit

Zusätzlich zum Wirtschaftsprüferzertifikat wurde zetVisions CIM nach strengen SAP-Qualitätsrichtlinien entwickelt und trägt das Siegel „SAP Certified – Powered by SAP NetWeaver“.

**SAP® Certified**  
Powered by SAP NetWeaver®

zetVisions AG  
Speyerer Straße 4  
69115 Heidelberg

Tel. + 49 (0) 6221 33938-0  
Fax + 49 (0) 6221 33938-922  
info@zetvisions.com  
www.zetvisions.de



# SEPA Festpreispakete und mehr: SAP Lösungen im itelligence AddStore

**D**ie Zeit drängt: Bis zum 1. Februar 2014 müssen Unternehmen auf das SEPA Zahlungsverfahren umstellen. Unternehmen, die SAP bereits im Einsatz haben, können beruhigt aufatmen. itelligence bietet diese Umstellung in Form gestaffelter Festpreispakete an. Los geht es schon bei 2.950 EUR für die Einführung von SEPA Überweisungen.

## Große Auswahl im itelligence AddStore

Seit der CeBIT 2013 baut der erfolgreiche IT-Komplett-dienstleister itelligence sein Online-Angebot im Bereich Festpreispakete kontinuierlich aus. Im itelligence AddStore (<http://itelligence.addstore.de/>) stehen heute bereits mehr als 150 intelligente AddOns für die unterschiedlichsten Anwendungsszenarien zur Verfügung, darunter auch SEPA. Die angebotenen Softwarelösungen sind Ergänzungen zum SAP-Standard und praxiserprobt. Benutzerführung und Layout des itelligence AddStore sind übersichtlich, selbsterklärend und orientieren sich am modernen Layout-Stil von Online-Stores. Alle Lösungen sind kategorisiert und nach Geschäftsprozessen, Unternehmensbereichen sowie Branchen auffindbar. Weitere Funktionen, die den schnellen Zugang bieten sind zudem:

- Quicknavigation
- Freitextsuche
- Aktuelle Angebote
- Beliebte AddOns
- PDF Erstellung
- Anfrage zur Web Session
- Leistungsbeschreibungen
- Preise

## Der direkte Draht

Beratung, Praxisbezug und Qualität zeichnen itelligence aus und so bietet das erfolgreiche SAP-Beratungshaus natürlich auch schnellen, persönlichen Kontakt über die Hotline-Nummer auf der itelligence AddStore-Seite an. Von Montag bis Freitag, 8 Uhr bis 18 Uhr, stehen qualifizierte itelligence-Mitarbeiter unter der Nummer +49 180 5004151 zur Verfügung.

## SEPA – übersichtlich, preiswert, sicher und dokumentiert!

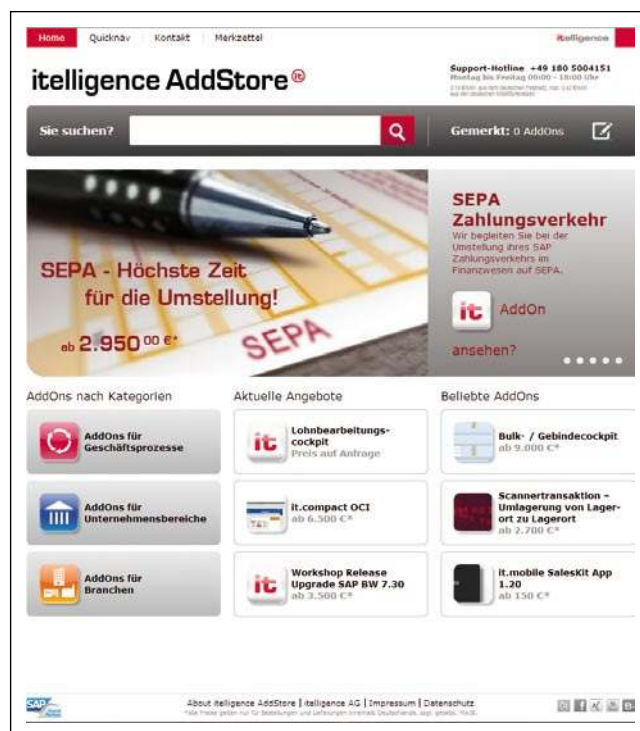
itelligence begleitet SAP-Anwender bei der Umstellung des SAP Zahlungsverkehrs im Finanzwesen auf SEPA. Dieses umfasst die technische Einrichtung der SEPA-Zahlwege im SAP System, Dokumentation aller Einstellungen, sowie Endanwenderdokumentationen der neuen Funktionen und Oberflächen. Ergänzend werden Hilfsmittel und Funktionen für relevante Stammdatenanpassungen wie die Massenpflege fehlender IBAN und BIC Codes (SWIFT) oder der erforderlichen SEPA Mandate aufgezogen.



Mehr Informationen zu unseren SEPA Festpreispaketen finden Sie unter <http://itelligence.addstore.de>.

## itelligence AG

Die itelligence AG bietet seit nunmehr fast 25 Jahre als IT-Komplettendienstleister kompetente Lösungen und AddOns an. Mit diesen Produkten und Lösungen können Sie kostengünstig, schnell und ohne Überraschungen den SAP Standard und Ihre SAP-Lösung sinnvoll um neue Prozesse und Funktionen erweitern. itelligence ist als einer der international führenden IT-Komplettdienstleister im SAP-Umfeld mit mehr als 2.900 hochqualifizierten Mitarbeitern in 22 Ländern in 5 Regionen (Asien, Amerika, Westeuropa, Deutschland/Österreich/Schweiz und Osteuropa) vertreten. Als SAP Business-Alliance-, SAP Global Hosting Partner, von SAP zertifizierter Anbieter von Cloud Services und Application Management Services sowie Global Value-Added Reseller und Gold-Level Channel-Partner für SAP Business ByDesign in Österreich, Deutschland und der Schweiz realisiert itelligence für über 5.000 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP-Umfeld.



apps4erp bringt Anbieter und Anwender von Add-ons zusammen:

# Ein Marktplatz erobert die SAP-Community

Die Wiederverwertung von SAP Add-ons zahlt sich in barer Münze aus – dies gilt für Anbieter ebenso wie für die Nachfrager. apps4erp sorgt dafür, dass sich die beiden Seiten schnell und einfach finden können. Mit fast 400 Lösungen das größte und unabhängige Add-on-Portal in der gesamten SAP-Community, dient apps4erp als bevorzugte Drehscheibe für den Vertrieb und die Beschaffung von SAP-Zusatzprogrammen.

„Wenn es darum geht, SAP-Add-ons zu vermarkten, stehen die Anbieter immer wieder vor derselben Frage“, erklärt Göran Müller, Geschäftsführer der apps4erp GmbH. „Wie erfahren Entscheider, IT-Abteilung und Fachanwender von meinen Apps oder – anders ausgedrückt – wie kann ich meinen Umsatz mit diesen Zusatzlösungen steigern?“ Um den Anbietern die Möglichkeit zu geben, ihre Add-ons gezielt einem großen Interessentenkreis vorzustellen und zugänglich zu machen, gründete Göran Müller 2010 gemeinsam mit vier anderen langjährigen ERP-Profis die apps4erp-Plattform. Durch Teilnahme an apps4erp können SAP-Partner ihre Entwicklungen standardisieren und für die Anwender kostengünstige Skaleneffekte umsetzen. Hinzu kommt, dass die meisten SAP-Apps durch die Veröffentlichung auf dem Portal erstmals genau dokumentiert werden. Dies hat den Vorteil, dass die Programme mit Suchmaschinen leicht gefunden werden können: Wie die Erfahrungen aus der Praxis zeigen, ist das Ranking gerade bei Google sehr hoch.

„Die Anwender wiederum profitieren von der Transparenz, welche Apps von welchen Anbietern für die einzelnen Branchen und Geschäftsprozesse auf dem Markt sind“, unterstreicht Müllers Geschäftsführungs-Kollege Peter Franz Meyer. „Sie können schnell geeignete Partner zu Fachthemen finden, die sich aus ihren aktuellen Apps-Anforderungen ergeben. Außerdem sparen sie den enormen Zeit- und Kostenaufwand, der mit der individuellen Entwicklung des gewünschten SAP-Zusatzprogramms durch externe Lösungsanbieter verbunden wäre.“

## Täglich bis zu 500 Online-Zugriffe

Dass die Add-on-Plattform den Nerv der Zeit trifft, zeigen folgende Zahlen: So sind mittlerweile rund 150 SAP-Partner aller Größen und SAP-Produktbereiche auf apps4erp mit einem breiten Spektrum an SAP Add-ons vertreten, darunter namhafte Anbieter wie Seeburger, MHP Solution Group, TDS, SAP, itelligence und viele mehr. Täglich registrieren die Betreiber bis zu 500 Zugriffe auf die Plattform, während ein einzelnes Add-on über seine gesamte „Lebenszeit“ hinweg durchschnittlich 800 Mal angeklickt wird.

Dabei ist die Nutzung für beide Seiten denkbar einfach. Anbieter registrieren sich auf der Website und beauftragen mit einem Bestellformular die Ein-

stellung ihrer Apps in die Add-on-Bibliothek. Dabei wird jedes Programm mit Funktionen, Vorteilen, Technik und Preismodell übersichtlich beschrieben und mit Screenshots visualisiert. Darüber hinaus erhalten die Anbieter alle Anfragen von Interessenten weitergeleitet, für die ihre Apps eine Lösung bieten könnten. Die Preise für die Teilnahme an apps4erp gestalten sich nach der Zahl der eingestellten Add-ons und der gewünschten Vertragslaufzeit.

## Regelmäßige Mailing-Aktionen

Um den Anbietern die größtmögliche Aufmerksamkeit zu sichern und die Fachwelt laufend über interessante Neuentwicklungen zu informieren, führt apps4erp regelmäßig zielgruppengerechte Marketing-Kampagnen und Mailing-Aktionen durch. Dies ist gerade für kleinere Lösungsanbieter interessant, die in der Regel über keine ausreichenden Vertriebsressourcen verfügen. Für die Kampagnen werden Trendthemen und aktuelle Anforderungen, wie Mobility, SEPA-Umstellung und E-Recruiting aufgegriffen. Für die E-Mail-Kampagnen betreibt apps4erp die größte verfügbare personalisierte B2B-Adressdatenbank. Sie umfasst insgesamt 239.000 SAP-Entscheider und Key-User aus allen Funktionsbereichen in einem Unternehmen und deckt damit 90 Prozent aller Firmen in Deutschland und Europa ab, die SAP einsetzen. Diese Datenbank stellt apps4erp den Kunden exklusiv auch für eigene E-Mail-Kampagnen zur Verfügung.

„Professionelle Mailing-Aktionen sind der kostengünstigste und effektivste Weg, die gewünschten Zielgruppen anzusprechen“, erklärt Uli Lindner, Partner von apps4erp. Lindner ist Geschäftsführer der Polybius GmbH, eines e-Commerce-Anbieters, der sich auf E-Mailing-Kampagnen im B2B-Bereich spezialisiert hat. Soll eine Mailing-Aktion erfolgreich sein, bedarf es allerdings einiger Voraussetzungen, wie personalisierte Mailadressen, segmentierte Aussendungen, unterstützende Software-Lösungen und ein ausgereiftes Kampagnen-Konzept. Besonders wichtig sind interessante E-Mail-Texte und Betreffzeilen sowie eine E-Mail-Identität des Absenders, die die Empfänger erkennen und der sie so stark vertrauen, dass sie die E-Mails sofort öffnen und darauf reagieren. „Ein weiterer Vorteil von E-Mail-Kampagnen ist, dass – anders als beim klassischen Werbeflyer – gemessen werden kann, welche Nachrichten gelesen werden und welche nicht“, so Uli Lindner weiter. „Da der Aussender präzise ermitteln kann,



apps4erp-Gründer und Geschäftsführer Göran Müller

welches Thema bei welchem Mailing die höchste Klickrate hatte, erhält er nach Abschluss jeder Aktion eine aussagekräftige Analyse.“ Davon profitieren auch die Anbieter auf apps4erp, deren Lösungen in regelmäßigen Newslettern gezielt den SAP-Entscheidern und Key-Usern in den Unternehmen vorgestellt werden (siehe Kästen).

### „Tour in 90 Sekunden“

Auch für die Anwender ist die Nutzerführung des apps4erp-Portals sehr einfach. Sie können auf einer „Tour in 90 Sekunden“ die Plattform kennenlernen und in einer Add-on-Bibliothek nach der gewünschten App stöbern. Diese Bibliothek basiert auf einer übersichtlichen Baumstruktur, die jedes Add-on einem Knoten zuordnet, zum Beispiel SAP Business Suite, Business Warehouse/BusinessObjects, Business One, mobile Lösungen und vieles mehr. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit zur Volltextsuche. apps4erp sucht dazu in den Beschreibungen

aller Add-ons nach den eingegebenen Schlüsselwörtern und zeigt die Apps mit den passenden Suchergebnissen an, und zwar sortiert nach Kategorien. Liefert die Recherche im Portal keine Ergebnisse, können die Anwender eine offene oder anonyme Anfrage starten, die die apps4erp-Betreiber an die Partner im Netzwerk weiterleiten. Über neue Add-ons werden Interessenten gleich auf der Einstiegsseite informiert. Mit fast 340 eingestellten Add-ons zur SAP Business Suite bilden die SAP-Kernfunktionen mit Abstand den Spitzenreiter auf apps4erp.

„Unsere Erfolgsquote liegt bei durchschnittlich fünf Angeboten je Anfrage“, zieht Göran Müller Bilanz, „viele Interessenten können also unter mehreren Möglichkeiten wählen.“ Ist ein Anwender auf der Plattform fündig geworden, schließt er den Kaufvertrag direkt mit dem Lösungsanbieter ab. Da auf der Webseite sowohl der Anbieter als auch das Preismodell direkt genannt werden, ist für den Anwender eine große Transparenz vorhanden.

Das richtige SAP Add-on für jeden Fall: Auf apps4erp.de werden Sie dank enormer Auswahl und intelligenter Suchfunktion fündig.

## apps4erp-Mailing-Aktion: „SEPA-Umstellung“

**S**tichtag 1. Februar 2014: Viele Unternehmen stehen vor der Aufgabe, ihren Zahlungsverkehr vollständig auf SEPA (Single Euro Payments Area) umzustellen – andernfalls können Zahlungen innerhalb des SEPA-Raums nicht mehr elektronisch abgewickelt werden. Mit SEPA schreibt die EU einheitliche Verfahren und Standards für europäische Überweisungen, Lastschriften und Kartenzahlungen vor. Dies gilt ab kommenden Februar verbindlich auch für die nationalen Zahlungsinstrumente.

- SEPA Zahlungsverkehr FI von itelligence
- digiKont 2.0 – Add-on zum elektronischen Kontoauszug von arvina solution
- SpeedAVIS zur automatischen Verbuchung von Zahlungsaavisen von ciber
- S-CHECK® - Die Sanktionslistenprüfung von MHP Solution Group
- WMD xFlow® Invoice – Best Practice Solution zur Verarbeitung sämtlicher Eingangsberechnungen in SAP von WMD

Insgesamt erreicht das Mailing 33.000 SAP-Entscheider und Key-User im Finanzbereich von Unternehmen. Dabei erreicht die Conversion

Die SEPA-Umstellung bringt viele Herausforderungen für Unternehmen mit sich: Neben systemtechnischen Anpassungen müssen Prozesse geprüft, Anwender geschult und die Stammdaten fit für SEPA gemacht werden. Daher empfiehlt apps4erp Unternehmen im Zuge einer Mailing-Aktion im Juli 2013, die SEPA-Migration rechtzeitig zu planen und zeitnah in Angriff zu nehmen. Dazu werden den Empfängern SAP-Apps aus der Add-on-Bibliothek vorgestellt, die Unternehmen bei der SEPA-Umstellung unterstützen und das IT-Budget entlasten:

Rate, die die Zahl der Visits in Beziehung zu der Zahl der getätigten Transaktionen setzt, einen Wert von mehr als 75 Prozent.



apps4erp-Gründer und Geschäftsführer Peter Franz Mayer

## apps4erp-Mailing-Aktion: „E-Recruiting“

Die Personalbeschaffung wird zunehmend von E-Recruiting-Kanälen dominiert: Während 87 Prozent der offenen Stellen auf der eigenen Unternehmens-Website und 61,2 Prozent in Internet-Stellenbörsen ausgeschrieben werden, erreichen heute mehr als 75 Prozent der Bewerbungen die Unternehmen online oder per E-Mail. Bisher konnten sich nur die Großunternehmen vollintegrierte, SAP-basierte Bewerbermanagement-Lösungen leisten, die den

gesamten Bewerbungsprozess abbilden: von der Erfassung der Bewerbungsunterlagen durch die Bewerber über die Bearbeitung der Bewerbung in der Personal- und den Fachabteilungen bis zur Einstellung oder Absage des Bewerbers.

Mittlerweile stehen solche Bewerbermanagement-Lösungen, die auf SAP basieren, auch mittelständischen Unternehmen zur Verfügung. Sie bieten zahlreiche Vorteile:

- Jobsuchende können sich ad-hoc bei Unternehmen bewerben
- Unternehmen können den gesamten Prozess der Bewerberverwaltung vereinfachen
- Fachabteilungen haben jederzeit Transparenz über den Bearbeitungsstand einer Bewerbung
- Verkürzter Bearbeitungsdurchlauf und hohe Zeitersparnis im Bewerbungsprozess
- Geringer Einführungsaufwand und attraktiver Kaufpreis für mittelständische Unternehmen

Mit dem Mailing stellt apps4erp im Juli 2013 vorkonfigurierte Lösungen für ein modernes Bewerbermanagement vor, die schnell einsatzbereit sind und aufgrund des modularen Aufbaus problemlos um kundenindividuelle Anforderungen erweitert werden können: darunter Add-

ons von switspot, promerit, munich enterprise software, KWP, MHP und DeCon HR. Die Kampagne wendet sich an 32.899 SAP-Entscheider und Key-User im Personalbereich von Unternehmen, die Conversion Rate beträgt 68 Prozent.

## apps4erp-Mailing-Aktion: „5 SAP-Trends, die Sie kennen sollten“

Die aktuellen SAP-Trends fördert ein SAP-Trendradar zutage, den das IT-OnlineMagazin gemeinsam mit dem „Forum für SAP“, mit fast 30.000 Mitgliedern die größte SAP-Community in XING, erstellt. Zu diesen SAP-Trends zählen:

- Mangel an Experten und Führungspersönlichkeiten
- Mobilisierung von Geschäftsprozessen
- Integrierte Rechnungsprüfung
- Performanceoptimierung SAP BW
- Wiederverwertung von SAP Add-ons

In einer Mailing-Aktion im Juni 2013 informiert apps4erp über die Ergebnisse des SAP-Trendradars und stellt Lösungen aus der Add-on-Bibliothek vor, die CIOs und Entscheider in IT und Fachbereichen bei der Umsetzung dieser Trends unterstützen. Darunter sind Add-ons von TDS für Mobility und WMD für Workflow Management und Document Consulting. Das Mailing geht an 31.277 SAP-Entscheider und Key User, die Conversion Rate erreicht 63 Prozent.

Welche dieser Trends sich in der Praxis durchsetzen werden, ist noch offen. Entscheidend ist, welche Geschäftsprozesse sich durch die Nutzung der neuen Technologien zum Vorteil der Fachbereiche (Lines of Business, LOB) weiter verbessern oder sogar revolutionieren lassen. Die Prozessoptimierung ist für die SAP-Anwender das wichtigste Ziel und kann durch produktivitätsfördernde Werkzeuge beschleunigt werden.



apps4erp-Partner Uli Lindner

apps4erp GmbH  
Rieslingstraße 27  
74360 Ilsfeld-Auenstein

Telefon: +49 (0) 7062 - 67 56 40  
E-Mail: [info@apps4erp.de](mailto:info@apps4erp.de)  
Online: [www.apps4erp.de](http://www.apps4erp.de)

apps   
 4erp



## Das passende Add-On für Ihre SAP-Anwendung



**14.000 Zugriffe pro Monat**  
**400 SAP Add-Ons**  
**150 Anbieter**

### **Was wäre, wenn es zu Ihren konkreten Anforderungen bereits ein passendes SAP Add-On gäbe?**

Und was, wenn Sie das nie erfahren würden? Ein ärgerliches Szenario, für das es in der Praxis zwei Hauptursachen gibt: die fehlende Kenntnis von der Existenz einer bereits bestehenden SAP Lösung sowie die erschwerte Auffindbarkeit infolge der häufig wenig aussagekräftigen Bezeichnung von Apps.

Die Folge: Es wird auf andere Software-Lösungen ausgewichen. Kosten, die vermieden werden könnten.

Deshalb haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, jedes SAP Add-On für Sie ausfindig zu machen oder den passenden Entwickler zu finden. Nutzen Sie unsere Kontakte!

[www.apps4erp.de](http://www.apps4erp.de)



Herausforderung Qualitätssicherung der Artikeldaten in SAP for Retail

# Null Fehler – von Anfang an!

Viele Händler sind mit der Qualität ihrer Artikeldaten nicht zufrieden. Aufgrund ihrer Bedeutung für den geschäftlichen Erfolg investieren sie in Maßnahmen und Werkzeuge zur Verbesserung der Qualität. Die retailsolutions AG bietet ein innovatives Addon zur Qualitätssicherung der Artikeldaten in SAP for Retail, das Umfang und Komplexität der Daten im Handel berücksichtigt und weit über Standardfeatures hinausgeht.

Von Lars Klimbingat, retailsolutions AG und Prof. Dr. Rolf Krieger, Hochschule Trier

**D**ie Qualität der Artikeldaten ist mitentscheidend für die effiziente Ausführung und Automatisierung von Geschäftsprozessen im Handel. Falsche Preise, Lieferzeiten, Mengeneinheiten, Mindestbestellmengen etc. können den Nutzen noch so intelligenter Planungs-, Steuerungs- und Optimierungsverfahren zunichte machen und zu Imageschäden oder Umsatzeinbußen führen. Die Einhaltung der Qualitätsanforderungen ist nicht einfach.

## Datenqualität

Datenqualität drückt aus, inwieweit bereitgestellte Informationen als auch die Art der Bereitstellung geeignet sind, den Benutzer bei Erledigung seiner Aufgaben, beispielsweise in der operativen Datenpflege oder in Planungs- und Entscheidungsprozessen, zu unterstützen. Die Qualität wird anhand verschiedener Merkmale wie Zugänglichkeit, Verständlichkeit oder Fehlerfreiheit beurteilt. Die Deutsche Gesellschaft für Informations- und Datenqualität e.V. und der internationale Standard ISO/IEC 25012 definieren 15 unterschiedliche Merkmale. Ausgehend von den Definitionen müssen zur Messung der Datenqualität in einem konkreten Fall relevante Merkmale ausgewählt, die allgemeinen Definitionen konkretisiert und in quantifizierbare Größen überführt werden. Auswahl und Definition hängen von Zielsetzung, Anwendungsgebiet und Umfeld ab. Unser Fokus liegt auf den Merkmalen Konsistenz, Vollständigkeit und Richtigkeit.

## Datenqualität im Handel

Die Qualitätssicherung der Artikeldaten stellt wegen ihrer Komplexität und ihres Umfangs für Handelsunternehmen eine große Herausforderung dar. 100 Millionen filialspezifische Artikel-Stammdatensätze hat beispielsweise ein Händler, der ein Sortiment von 500.000 Artikeln in 200 Filialen anbietet, zu pflegen. Die Anzahl ergibt sich aus dem Produkt der Sortimentsgröße und der Anzahl der Filialen, da ein Teil der Artikelstammdaten spezifisch für jede Filiale zu pflegen ist. Dies gilt insbesondere für Daten zur Steuerung der logistischen Abläufe. Viele Handelsunternehmen haben weit mehr Stammdaten zu pflegen. Die Vielfältigkeit der Stammdaten in Warenwirtschaftssystemen entsteht durch umfangreiche Attributmengen und komplexe Beziehungsstrukturen und Integritätsbedingungen. In SAP for Retail verteilen sich beispielsweise die Artikelstammdaten auf über 10 Tabellen, die teilweise über 100 Attribute beinhalten. Zusätzlich gibt es eine Vielzahl von unterschiedlichen Artikelarten wie Textil, Lebensmittel, Leergut etc. und unterschiedliche Artikeltypen wie Sammelartikel und

ihre Varianten, Displays, Vorlageartikel etc., die Besonderheiten in der Stammdatenpflege erfordern.

Eine Projektgruppe am Institut für Softwaresysteme der Hochschule Trier hat Anfang 2013 mit fachlicher Unterstützung der retailsolutions AG mehrere Handelsunternehmen über Datenqualität und aktuelle Maßnahmen zur Sicherung der Datenqualität im Retailumfeld befragt. Alle befragten Unternehmen sehen die Qualität der Artikeldaten als sehr wichtig an. Einen Datenqualitätsverantwortlichen hat jedoch nur eine Minderheit der Unternehmen. Nach Defiziten im Datenqualitätsmanagement befragt, nannten die Unternehmen unter anderem zu wenig Problembewusstsein, zu wenig Prozess-Know-How, unzureichende Abstimmung zwischen Fach- und IT-Abteilung, fehlende Softwarelösungen sowie unzureichende Möglichkeiten zur Datenqualitätssicherung in der Standardsoftware. Über die Hälfte der Unternehmen gab an, eigenentwickelte Softwarelösungen für Datenqualitätsprüfungen einzusetzen. Nur eines der Unternehmen verwendete eine Standardsoftware zu diesem Zweck. Die Umfrage lieferte insgesamt wichtige Informationen zum aktuellen Stand und zur Bedeutung des Datenqualitätsmanagements in Handelsunternehmen. Um die Datenqualität zu verbessern, plante die Mehrzahl der Unternehmen, Maßnahmen und Werkzeuge zur Datenqualitätssicherung in 2013 weiter auszubauen.

Aktuelle Kundengespräche haben die Ergebnisse bestätigt. Die Features der Standardlösung SAP for Retail zur Qualitätssicherung der Artikeldaten sind nicht ausreichend. Schwierigkeiten bereitet schon die Umsetzung folgender einfacher Regel: „Artikel der Warengruppe 123 müssen das Dispomerkmal ND oder RP haben.“ Viele Unternehmen erweitern deshalb die eingesetzte Standardsoftware zur Steuerung der Warenwirtschaft individuell um spezielle Komponenten und Werkzeuge, die die Erfüllung unternehmensspezifischer Qualitätsanforderungen an die Artikelstammdaten sicherstellen sollen. Die Nachteile von Eigenentwicklungen sind vielfältig und bekannt. Oft sind die Wartungskosten hoch, und es mangelt an Flexibilität und Funktionalität.

## Lösung: das Addon SD/QC der retailsolutions AG

Basierend auf den gewonnenen Ergebnissen hat die retailsolutions AG ein Addon zur Qualitätssicherung der Artikelstammdaten konzipiert, das modifikationsfrei in SAP for Retail integriert werden kann. Für die Optimierung verschiedener Funktionen wur-



Lars Klimbingat, Leiter des Competence Centers für Stammdatenmanagement und Prozesse bei der retailsolutions AG, blickt auf über 12 Jahre SAP-Erfahrung zurück. Neben neuen Themen wie der Etablierung von Mobility-Szenarien im Einzelhandel, liegt ein wesentlicher Schwerpunkt seiner Beratertätigkeit in der Konzeption und Umsetzung von Stammdaten- und Datenqualitäts-Lösungen im SAP-Umfeld.

de mit dem Institut für Softwaresysteme der Hochschule Trier kooperiert. Das Addon unterstützt die Modellierung und die Prozessierung von Prüfredeln zur Einhaltung von Datenqualitätsanforderungen. Primäres Ziel ist es, den Anlageprozess bereits in der Dialogverarbeitung so abzusichern, dass keine fehlerhaften Artikelarten gespeichert werden. Regeln zur Überprüfung der Qualitätsanforderungen sollen ohne Programmierung, sondern durch Customizing anwendernah flexibel erstellt und angepasst werden können. Der Fachabteilung soll es möglich sein, Definition und Verwaltung der Prüfredeln für die operative Pflege der Artikelarten verantwortlich zu übernehmen. Eine aufwändige Abstimmung der für die Stammdatenpflege fachlich Verantwortlichen mit der IT-Abteilung entfällt so in vielen Fällen. Das Ziel „Null Fehler – von Anfang an!“, das heißt fehlerfreie Artikelarten von der Ersterfassung über die laufenden Änderungen bis hin zur Archivierung, rückt damit ein Stück näher. Die wesentlichen Komponenten der SD/QC-Lösung sind:

### 1. Definition von Datenqualitätsregeln – ohne Programmierung

Die Grundlage für die Erstellung der Prüfredeln bilden die Geschäftsregeln und die damit verbundenen Anforderungen an die Artikelpflege. Über Customizing können Anwender der IT-Abteilung oder Fachabteilung ohne tiefgehende technische Kenntnisse Prüfredeln erstellen. Bei der Definition der Prüfredeln werden Tabellen und Felder des Artikelstamms aus dem Data Dictionary des zugrundeliegenden SAP for Retail-Systems vorgeschlagen. Die Vorschlagswerte umfassen auch kundenspezifische Tabellen und Attribute. In einem ersten Schritt wird die Regel einem prüfrelevanten Tabellenfeld zugewiesen und um eine Kurzbeschreibung ergänzt. Über regelspezifische Steuerungsparameter besteht die Möglichkeit, die Prüfung auf ausgewählte Transaktionen zur Artikelpflege einzuschränken. Beispielsweise kann eine Regel so aktiviert werden, dass nur bei einer Neuanlage oder Änderung eines einzelnen Artikels, aber nicht bei einer Massenfür eine Prüfung erfolgt. Außerdem können die Anwender regelspezifisch den Prüfzeitpunkt festlegen. Der Zeitpunkt gibt vor, ob eine Prüfung online bei Ausführung einer Standardtransaktion der Artikelpflege im Dialog oder offline erst nach Speicherung der Artikelarten über einen Prüfreport erfolgt. Für die Modellierung der Prüfredel können die Anwender zwischen verschiedenen Prüfredelarten wählen. Das Spektrum reicht von einfachen Regeln bis hin zu komplexen Regeln, die sich aus mehreren Wenn-Dann-Bedingungen zusammensetzen:

- Es kann festgelegt werden, dass ein Tabellenfeld einen bestimmten Festwert annehmen, wertmäßig mit einem anderen Tabellenfeld übereinstimmen, in einem bestimmten Intervall oder in einer Prüftabelle enthalten sein muss („Planlieferzeit muss zwischen 5 und 10 Tagen betragen“).

- Komplexe Wenn-Dann-Bedingungen mit Feldern unterschiedlicher Tabellen des Artikelstamms können ebenfalls geprüft werden. Einzelne Bedingungen können mit verschiedenen Vergleichsoperatoren (größer, kleiner etc.) gebildet und mit Booleschen Operatoren verknüpft werden („Wenn Artikelstatus = 10 und Warengruppe = 123, dann müssen folgende Felder Muss-Felder sein...“).

- Es können regelspezifische Prüftabellen ergänzt werden, um Eingabewerte feldspezifisch abhängig von Bedingungen einzuschränken („Bei Artikelart

FASH darf das Feld Marke nur Werte annehmen, die in der Z-Prüftabelle für Marke gepflegt sind“).

- Eine weitere Prüfredelart ermöglicht es, Bedingungen zwischen den im Handel verbreiteten Sammelartikeln und ihren Varianten abzufragen. Damit ist es möglich, für ausgewählte Warengruppen sicherzustellen, dass Feldwerte einer Variante nicht von denen des assoziierten Sammelartikels abweichen („Der Artikelstatus eines Sammelartikels muss mit dem seiner Varianten immer identisch sein“).

- Bezieht sich eine Regel auf die betriebspezifischen Logistikdaten eines Artikels, kann ein Parameter festlegen, ob die Prüfung für Verteilzentren, Filialen oder beide Betriebstypen erfolgen soll („Das Dispo-Merkmal auf VZ-Sicht muss immer ND sein, auf Filial-Sicht ND oder RP“).

- Eine Langtext-Prüfung kann gewährleisten, dass ein Grunddatentext maximal 3 Zeilen mit jeweils 30 Zeichen umfasst.

- Können die Prüfredeln über die vorgesehene Customizing-Funktionalität nicht definiert werden, besteht die Möglichkeit, die Prüfredeln in ABAP/4 zu erstellen und über eine spezielle Prüfredelart in den regulären Prüfprozess einzubinden.

Abschließend wird einer Prüfredel eine Fehlermeldung zugeordnet, die den Benutzer im Fehlerfall informiert. Um den Korrekturprozess zu unterstützen, sollte die Fehlermeldung relevante Organisationsdaten wie Filialen, Einkaufs- oder Verkaufsorganisationen, die für eine Lokalisierung und Korrektur des Fehlers notwendig sind, beinhalten. Für ausführliche Hinweise auf mögliche Fehlerursachen und Korrekturmaßnahmen kann der Anwender einen Langtext verfassen. Mehrsprachigkeit ermöglicht den Einsatz des SD/QC Addons in einem internationalen Konzern.

### 2. Die Online-Prüfung – Null Fehler von Anfang an!

Die Online-Prüfung erfolgt in der Dialogverarbeitung, sobald Artikelarten in einer Transaktion zum Anlegen oder Ändern eines Artikels oder in der Massenfür verbucht werden sollen. Vor dem Verbuchen wird geprüft, ob der Artikel alle Online-Prüfredeln erfüllt, die für die entsprechende Transaktion aktiv sind. Im Fehlerfall werden die Daten nicht verbucht. Anhand der Fehlermeldungen kann der Anwender den Fehler lokalisieren, die Fehlerursache analysieren und korrigieren. Da diese Prüfung bereits bei der Erstanlage erfolgt, wird verhindert, dass fehlerhafte Artikel, überhaupt in das SAP for Retail-System gelangen. Bei entsprechender Konfiguration des SD/QC Addons erfolgt eine Prüfung auch bei einer IDoc-Verbuchung. Über das IDoc-Monitoring des SAP-Systems können Sachbearbeiter anhand von Fehlercodes die betroffenen IDocs identifizieren und Korrekturmaßnahmen einleiten.

### 3. Die Offline-Prüfung – Massenprüfung über Prüfreport

Alternativ zur Online-Prüfung ermöglicht ein Prüfreport, bereits gespeicherte fehlerhafte Artikelarten zu identifizieren. Der Prüfreport kann sowohl im Dialog als auch im Hintergrund gestartet werden. Die Hintergrundverarbeitung empfiehlt sich vor allem dann, wenn Hunderttausende von Artikelarten überprüft werden sollen. Um den Prüfumfang festzulegen, stehen vielfältige Selektionskriterien zur Verfügung. Artikelnummern, Warengruppen, Organisationseinheiten wie Einkaufs- und Verkaufsorganisationen und



Prof. Dr. Rolf Krieger studierte Informatik an der Universität des Saarlandes und promovierte ebenfalls in Informatik an der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt am Main. Nach einer mehrjährigen Tätigkeit als SAP-Berater ist er seit 1999 Professor an der Hochschule Trier, Umwelt-Campus Birkenfeld, wo er das Lehrgebiet Wirtschaftsinformatik vertritt. Er beschäftigt sich in Forschungsarbeiten mit der Architektur, Entwicklung und Einführung von Informationssystemen und dem Datenqualitätsmanagement.

Betriebe, aber auch Statusfelder wie Erstellungsdatum oder das Datum der letzten Änderung bilden Kriterien, die zur Selektion von Artikeldaten für eine Offline-Prüfung zur Verfügung stehen. Außerdem kann die Prüfung auf eine beliebige Auswahl von Prüfregelein eingeschränkt werden. Ein für die Artikelpflege verantwortlicher Sachbearbeiter kann so schnell und gezielt die heute, gestern oder im letzten Monat in seinem Sortimentsbereich angelegten Artikeldaten überprüfen oder die Korrektheit einzelner Prüfregelein validieren. Eine Fortschrittskontrolle bei der Durchführung von Korrekturmaßnahmen wird ebenfalls möglich. Je nach Konfiguration speichert die Offline-Prüfung erkannte Fehler in einer Fehlerdatenbank. Neben der Artikelnummer und Fehlerbeschreibung enthält ein Eintrag in dieser Datenbank Informationen über die Prüfregelein, die verletzt wurde, und die relevanten Organisationseinheiten, die für eine Fehlerkorrektur erforderlich sind. Über eine intelligente Festlegung von Selektionskriterien und eine Parallelisierung von Prüfläufen können Hunderttausende von Artikelstammdaten in einem akzeptablen Zeitfenster geprüft werden.

**4. Fehlerdatenbank – Analysieren und Korrigieren**

Zu jeder Offline-Prüfung stehen Informationen wie Ausführungsdatum, Anzahl der geprüften Artikel und Anzahl der fehlerhaften Artikel zur Verfügung. Um die Korrektur der über den Prüfreport identifizierten und in der Fehlerdatenbank gespeicherten fehlerhaften Artikel zu unterstützen, wird ein Report mit diversen Selektionskriterien angeboten. Sachbearbeiter der Fachabteilung können zum Beispiel nach Prüflauf-ID, Fehlerart, Organisationseinheit, Warengruppe etc. fehlerhafte Artikel selektieren und entsprechende Korrekturmaßnahmen, beispielsweise über eine Massenflege, einleiten. Zusatzinformationen wie Artikelart, Artikeltyp oder Erstellungsdatum geben wichtige Hinweise für die Fehleranalyse. Ursachen wie fehlerhafte Prozesse, Schnittstellen oder Informationsdefizite können schneller identifiziert und behoben werden. Für weitergehende Fehleranalysen ist ein Absprung in Standardtransaktionen der Artikelpflege möglich. Die Fehlerdatenbank stellt auch vielfältige Informationen für ein kontinuierliches Monitoring der Datenqualität bereit.

**Die praktische Anwendung**

Die Installation des SD/QC Addons ist mit geringem Aufwand verbunden. Eine initiale Konfiguration legt fest, für welche Benutzer und für welche Artikelarten und -typen das Addon aktiviert wird.



So können z.B. Warengruppenvorlageartikel generell von einer Prüfung ausgeschlossen werden. Eine benutzerfreundliche Oberfläche und durchdachte Referenzprozesse ermöglichen nach kurzer Einarbeitung eine anwendungsnahe Modellierung der Prüfregelein. Aufwändig ist jedoch oftmals die Spezifikation der Prüfregelein und ihre Priorisierung aufgrund von unzureichend spezifizierten Geschäftsregeln. Teils müssen die erforderlichen Informationen erst mühsam recherchiert werden. Ein initiales Data Profiling ist auf jeden Fall zu empfehlen. Die vielfältigen Parameter unterstützen eine Einführung in kleinen Schritten. Umfang der zu prüfenden Artikel, Prüfzeitpunkt oder prüfrelevante Transaktionen können an die unternehmensspezifischen Anforderungen angepasst und systematisch verfeinert werden. So ist es beispielsweise auch möglich, eine einzelne Regel zunächst über Offline-Prüfungen zu validieren und erst in einem nachgelagerten Schritt für die Online-Prüfung zu aktivieren. Begleitend müssen die Benutzer über die zusätzlichen Prüfungen und Korrekturmöglichkeiten in Schulungen vorbereitet werden. Die Diskussion der Prüfregelein mit den Benutzern leistet einen weiteren Beitrag zur Qualitätsverbesserung der Artikelstammdaten.

**Fazit**

Das Addon SD/QC der retailsolutions AG unterstützt die Qualitätssicherung der Artikelstammdaten in der Warenwirtschaftslösung SAP for Retail. Das Addon ist hochgradig mit dem SAP Data Dictionary und den Transaktionen der Stammdatenpflege integriert und unterstützt über Customizing eine anwendungsnahe Modellierung von Prüfregelein. Insbesondere die Online-Prüfung in der Dialogverarbeitung unterstützt ein Datenqualitätsmanagement, das Fehler von Anfang an unterbinden will. Denn es gilt: Je früher ein Fehler erkannt wird, desto geringer ist der erforderliche Korrekturaufwand. Das Addon ist so ein wichtiges Hilfsmittel für das Datenqualitätsmanagement, um die gesteckten Ziele zu erreichen. Die Einbeziehung weiterer Stammdaten und die Entwicklung einer BI-Lösung ist geplant, um das Management kontinuierlich und umfassend über den Stand und die Entwicklung der Datenqualität zu informieren.





## DIE LÖSUNG FÜR KOMPLEXE DATEN UND PROZESSE

Wie sichert man die Artikeldatenqualität im Handel?

Am besten mit dem Addon SD/QC, konzipiert von retailsolutions! Modifikationsfrei in SAP for Retail integriert, unterstützt es die zentralen Schritte des Datenqualitätsregelkreises.

- Definition von Datenqualitätsregeln
- Dialogverarbeitung und Prüfreport
- Fehlermeldungen und Korrekturmaßnahmen

Die Funktionalität des Addon SD/QC kann außerdem benutzerspezifisch aktiviert werden.

Detaillierte Informationen finden Sie auf unserer Website [www.retailsolutions.de](http://www.retailsolutions.de)

retailsolutions Schweiz AG

Baarerstrasse 86

CH-6302 Zug

T +41 41 711 0930

F +41 41 710 4733

[kontakt@retailsolutions.ch](mailto:kontakt@retailsolutions.ch)

[www.retailsolutions.ch](http://www.retailsolutions.ch)



**retail**  
solutions

IHR BUSINESS IST UNSER BUSINESS

# Rückstellungen in SAP integriert managen

## Perfekte Prozesssicherheit mit der einzigen Lösung ihrer Art im Markt

Die Vorschriften des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) gelten als die größte HGB-Reform der letzten Jahrzehnte. Auch aufgrund der Bilanzierungsvorschriften nach IFRS und für die Steuerbilanz müssen Finanzvorstände prüfen, ob und wo sie ihre Bilanzen anpassen und wie sie Rückstellungen (neu) bewerten. Herausforderungen, auf die am besten mit Automatisierungen in den bestehenden SAP-Systemen reagiert wird.

Im Gegensatz zum Rückzahlungsbetrag steht nun der Begriff „Erfüllungsbetrag“ im Fokus der Bestandsführung von Rückstellungen. Dabei fließen Preisindices und Kostensteigerungen sowie verschiedene Zinssätze in die Berechnung mit ein. Aus den verschiedenen Bilanzstandards HGB und IFRS sowie den Anforderungen nach EStG bzgl. der Steuerbilanz resultieren zudem jeweils unterschiedliche Vorschriften bezüglich der Abzinsungen von Rückstellungen.

### Auf SAP-Anwender zugeschnitten

Wie müsste nun, angesichts dieser komplexen Anforderungen, eine möglichst professionelle Lösung für Unternehmen mit SAP-Einsatz aussehen? Mit dem Pilotkunden DZ BANK entwickelte IKOR den Rückstellungsmanager als passgenaue Lösung:

- Bestandsführung für alle Rückstellungen
- Verschiedene Bewertungsbereiche
- Automatisierte Buchungen in SAP FI
- Reporting (z.B. Rückstellungsspiegel, Überleitungsrechnung)
- Vollständige Integration in SAP

Der IKOR Rückstellungsmanager ist die einzige Lösung ihrer Art im Markt.

### Rückstellungen als Nebenbuch in SAP

Der IKOR Rückstellungsmanager ist in SAP integriert und wurde in ABAP sowie in einem eigenen Namensraum entwickelt.

Jede Rückstellung wird über die Begriffe Rückstellungstyp und Rückstellungsart als Stammdatum angelegt. Das Stammdatum führt in Folge eine Rückstellungs-ID, zu der die Zuführungen erfasst werden. Technisch entspricht dies einer Anlage im Anlagenbuch.



Perfekte SAP-Integration: IKOR Rückstellungsmanager

Zum jeweiligen Stichtag berechnet der IKOR Rückstellungsmanager für alle drei Bilanzierungsvorschriften die verschiedenen Diskontierungen in Abhängigkeit ihrer Laufzeiten. Dabei können Laufzeitänderungen und Zinsänderungen in den Stammdatentabellen eingetragen werden. Neben dem Jahresresultimo zum Jahresabschluss können Monats- bzw. Quartalsabschlüsse berechnet werden.

Die resultierenden Zinsbuchungen werden je nach Rechnungslegungsart (BilMoG und IFRS) automatisch ins SAP FI-Hauptbuch gebucht. Für eine Steuerbilanz außerhalb SAP FI werden der Steuerabteilung nachrichtlich alle relevanten Angaben übermittelt. Der IKOR Rückstellungsmanager übernimmt somit die Funktion eines Nebenbuchs auf der Passivseite (analog dem Anlagenbuch auf der Aktivseite).

### Rückstellungsspiegel auf Knopfdruck

Mit Hilfe von Bewegungsartenschlüsseln (Zuführung, Verbrauch, Zinsbuchung, Auflösung) wird zum Stichtag der Rückstellungsspiegel erstellt. Dabei kann auf einzelne Rückstellungspositionen zurückgegriffen und der Rückstellungsverlauf nachvollzogen werden. Der Workflowansatz des Bedienercockpits entspricht den Anforderungen an die Ergonomie anwenderfreundlicher Systeme. Erst über die Freigabe einzelner Prozesse durch den Anwender können die nächsten Prozessschritte angestoßen werden (Vier-Augen-Prinzip). Die Steuerung des Rückstellungsmanagers erfolgt über Berechtigungen, die dem SAP-Standard unterliegen. Einzelne Nutzer erhalten unterschiedliche Funktionsrechte.

Durch die Anbindung an ein Mailsystem können die Fachbereiche im Haus automatisch über den Verlauf ihrer Rückstellungen benachrichtigt werden. Für jeden einzelnen Rückstellungsvorgang können Dokumente hochgeladen und archiviert werden, die Kommunikation mit der Wirtschaftsprüfung wird einfacher und transparenter.

### Flexibilität und schnelle Aktualisierung

Der Einsatz von Customizing-Tabellen garantiert dem Anwender einen hohen Grad an Flexibilität bei Gesetzesänderungen. Die Tabellen werden angepasst und stehen umgehend in der jeweils aktuell gültigen Form zur Verfügung. Der IKOR Rückstellungsmanager erweitert SAP FI um ein professionelles, umfassendes und anwenderfreundliches Management von Rückstellungen. Und er ist eine echte Bank für Prozesssicherheit durch perfekte Integration in Ihre SAP-Umgebung.

**IKOR Products GmbH**  
Björn Mayer  
Borselstraße 20  
22765 Hamburg  
[www.ikor-engram.de](http://www.ikor-engram.de)

**IKOR** 

# ORBIS Lösungen – Kompatible Add-Ons auf Basis von SAP

ORBIS berät und unterstützt internationale Konzerne und mittelständische Unternehmen – von der IT-Strategie und Systemauswahl über die Optimierung der Geschäftsprozesse bis hin zur Systemimplementierung und -integration. Durch langjährige Projekterfahrung sowie die enge Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern ist ORBIS in der Lage, spezifische Bedürfnisse und Wünsche einzelner Branchen und Unternehmen zu erkennen. Individuelle Lösungen und kompatible Add-Ons auf Basis von SAP vervollständigen das Leistungsportfolio.

## Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung in der Intralogistik

Das **ORBIS Kommissionier-Cockpit** ist eine in SAP integrierte Lösung zur Planung und Steuerung von Kommissionierprozessen, bestehend aus verschiedenen Add-Ons. So erfolgt die flexible Einplanung der Lieferungen durch die Kommissionierterminierung, die auch die Möglichkeit bietet, Kommissionierwellen zu bilden. Der Kommissioniermonitor gibt einen Überblick über alle Kommissionierwellen und regelt die gezielte Freigabe. Der Arbeitslastmonitor unterstützt die Reihenfolgeplanung während der Kommissionierung innerhalb der Planbereiche und ermöglicht die schnelle Reaktion auf Probleme. Bei Anbindung der Fördertechnik sichern anlagenorientierte Ein-, Aus- und Rücklagerstrategien für Hochregallager und Automatische Kleinteilelager eine nahezu optimale Lagerauslastung.

Das **ORBIS Versand-Cockpit** ist eine Lösung zur effizienten Versandabwicklung, mit Berücksichtigung aller innerhalb des Prozesses beteiligten Partner. Hierbei bildet das Verpackungs-Cockpit alle relevanten Verpackungsaktivitäten ab – inklusive optionaler Packplatzadministration, mehrstufigem Verpacken sowie direkter Waagenanbindung. Mit Hilfe des ORBIS Versand-Cockpits können auch Expressdienstleister (z.B. UPS, DPD, DHL, etc.) auf Basis der SAP XSI-Schnittstelle direkt angebunden werden. Die Lösung integriert außerdem im Prozessablauf angelegte Transporte und bietet darüber hinaus auch die Möglichkeit, diese im Rahmen der Verpackungsaktivitäten anzulegen. Das ORBIS Versand-Cockpit kann direkt in die bestehende SAP-Systemlandschaft integriert werden.

## Webbasiertes Projektmanagement mit erweiterten Funktionalitäten

**ORBIS easyPS** ist die webbasierte Projektlösung auf Basis von SAP ERP und beinhaltet neben den Funktionen des SAP Projektsystems erweiterte Funktionalitäten. ORBIS easyPS ermöglicht einen Zugriff auf Projektdaten über den Webbrowser, eine einfache Projektanlage als „Guided Procedure“ sowie ein Projektdashboard. Außerdem beinhaltet es eine flexible Kosten- und Terminplanung auf Netzplanvorgänge, eine hierarchische unterjährige Kopierfunktion der Kostenplanung auf PSP-Ebene sowie ein Web-Gantt-Chart zur Visualisierung und Online-Terminierung von Netzplänen. Eine projektübergreifende Ressourcenplanung vervollständigt die ORBIS-Lösung.

## Vereinfachte Angebotskalkulation und –erstellung in SAP

Der **ORBIS Produktkostenkalkulator** ermöglicht die Kalkulation in SAP ohne vorheriges Anlegen von Stammdaten. Er vereinfacht und flexibilisiert wesentlich die SAP Standardkalkulation

z.B. können die Kalkulationen auch in verschiedenen Versionen abgespeichert werden, um Sie später zu vergleichen. Der ORBIS Produktkostenkalkulator ist vollständig und schnittstellenfrei in SAP integriert – und berücksichtigt auch Daten aus zahlreichen SAP-Modulen wie MM, PP, CP und SD für die Vor- und Angebotskalkulation.

## Effiziente Planung und Steuerung in der Produktion

Das **ORBIS Planungstool** unterstützt die Prozesse der Planung und Steuerung bei der mehrstufigen Produktion und/oder Montage variantenreicher Produkte mit SAP. Diese Lösung ersetzt die klassischen Werkzeuge der tabellarischen und grafischen Plantafeln und trägt somit zur Vereinfachung der Planungsprozesse bei. Die vollständig in SAP ERP integrierte Lösung besitzt gegenüber dem SAP-Standard einen deutlich erweiterten Funktionsumfang. Dazu zählt die Prioritätensteuerung, heuristische Planungsansätze zur Bildung der Produktionsreihenfolge, Soll-/Ist-Vergleiche zum Controlling der operativen Planerfüllung sowie die Alert-Generierung.

## Einfache Generierung und Verteilung von Berichten

Der **ORBIS Report & Analytics Multiplier** ist das ultimative Add-On zur Generierung und Verteilung von Crystal-Berichten innerhalb des Unternehmens. Per Knopfdruck lassen sich über einfache Auswahlkriterien mehrere tausend Berichte generieren – z.B. im pdf Format. Die Berichte können berichtsabhängig in unterschiedliche Verzeichnisstrukturen, beispielsweise Ihrem Intranet zur Verfügung gestellt werden. Ein dazugehöriger Statusreport stellt Anzahl und Umfang der generierten Berichte dar.

Weitere Informationen unter: [www.orbis.de/lösungen](http://www.orbis.de/lösungen)

### ORBIS Webcasts – In nur einer Stunde informiert

Experten zeigen Ihnen live und online die Vorteile unserer Lösungen. Prägnant, praxisnah & interaktiv. Nehmen Sie an unseren kostenlosen Webcasts teil!

Infos & Anmeldung unter: [www.orbis.de/events](http://www.orbis.de/events)



### Auszug Kundenreferenzen ORBIS AG:

Eberspächer, Hager Group, Hörmann, hülsta, HYDAC INTERNATIONAL, Jungheinrich, KSB, KUKA Roboter, Paul Hartmann, Pilz, Rittal, Schott, Trelleborg Automotive AVS, Villeroy & Boch, WAGO Kontakttechnik, ZF-Konzern



Über 1.400 erfolgreich realisierte Kundenprojekte

Selektive Kopie von SAP Daten

# Hasta la Kopia siempre – Revolution der SAP-Systemkopie

Wir schreiben das Jahr 2013. SAP-Basis-Mannschaften setzen sich täglich für die Freiheit konsistenter Testdaten ein. Aufreibende Vor- und Nacharbeiten sowie fehlende Flexibilität der Datenauswahl zwingen sie jedoch in die Knie. In jeder Kopie lauert die Gefahr, da der Umgang mit unverschlüsselten Daten strafbar sein kann. Ein unbekannter Verbündeter entfacht die Revolution. Er maskiert die sensiblen Daten der SAP-Basis-Experten und befreit die Systeme vom Ballast früherer Tage.

Die Revolution ist vollbracht!

## Es geht doch! Selektive SAP-Systemkopie

... und jetzt mal im Ernst! Große Datenmengen sind eine Belastung für Systemkopien und kosten jedes Unternehmen unnötig Zeit und Geld. Das Auslagern von Systemen soll Abhilfe schaffen und Kosten sparen. Wie kann es jedoch sein, dass Test- und Trainingssysteme annähernd so groß sind wie Produktionssysteme? Mengen an Speicherplatz werden folglich unnötig gehalten und kehren Einsparpotenziale in höhere Kosten um, da bisher bei den Kopien keine Selektion möglich war. Enorme Datenbankgrößen verursachen ferner instabile Systeme und langwierige Vor- und Nacharbeiten. Die entstehenden Downtimes behindern außerdem den Betrieb, da hier die Qualitätssicherungssysteme ausfallen und neue Transporte unmöglich sind. So ist es nicht selten, dass eine vollständige Kopie eine Woche dauert bis das System wieder live gehen kann. Sollten die Downtimes „nur“ ein Wochenende andauern, so sind die Systeme am kommenden Montag noch lange nicht verwendbar, da sehr aufwändige Nacharbeiten notwendig sind. Auch die Fehleranfälligkeit ist bei Systemkopien nicht zu unterschätzen!

Peinlich, wenn durch den Kopiervorgang im CRM zum Beispiel automatisch Bestellungen ausgelöst oder Massen-E-Mails an Kunden versendet werden. Unverschlüsselte Daten sind zudem ein hohes Risiko, da nur wenigen Mitarbeitern die Einsicht gestattet ist und sie daher nicht für Trainings- und Entwicklungszwecke genutzt werden dürfen. Die Strafbarkeit nicht eingehaltener Datenschutzrichtlinien ist unglaublicher Weise vielen Unternehmen nicht bewusst. Für all diese Probleme sollen Add-on Tools Abhilfe schaffen. Leider ist deren Einführung mit einem aufwändigen Projekt und vielen Manntagen verbunden. Schlimmer als das ist die Enttäuschung, dass nahezu keine Lösung wirklich kompatibel ist. Durch „bottom-up“-Vorgehensweisen müssen Verknüpfungen mühevoll von Hand erstellt werden. Erlaubt sich ein Berater bei der Implementierung einen Fehler, sind Folgefehler unter Umständen bis zum Projektabschluss kaum nachvollziehbar. Massig abgebrochene Implementierungsprojekte belegen diese Annahme und ersticken die Versprechungen der Hersteller im Keim. Ein funktionierendes Add-on Tool setzt neue Standards!

## Die Lösung, die wirklich funktioniert – Data Sync Manager

Der Data Sync Manager (DSM) von EPI-USE Labs funktioniert – und wie ...! In vier Module aufgeteilt deckt er jedes Bedürfnis. Der Nutzer bestimmt von nun an, welche Daten wann kopiert werden. Kleinstmögliche Datenvolumen werden durch Zeitscheibenkopien ermöglicht, indem nur die Daten innerhalb eines bestimmten Zeitabschnitts ausgewählt werden. Zusammenhängende Daten, die sich außerhalb dieses Zeitraums befinden, werden intelligent automatisch mitgenommen. Die Kopie einzelner Datensätze inklusive aller Vererbungen und Verbindungen zu anderen Objekten wird jetzt durch Object Sync ermöglicht. Das heißt, wenn man zum Beispiel einen Mitarbeiter kopiert, werden alle zugehörigen Daten im kompletten ERP mitselektiert. Die Maskierung entlang vieler Anonymisierungs- und Pseudonymisierungs-Routinen wird durch Data Secure Realität. Soll einmal nur ein Sandbox-System aufgesetzt werden, erstellt System Builder durch die Kopie der Repository Objekte und des mandantenunabhängigen Customzings eine voll funktionsfähige System Shell komplett ohne Daten in kürzester Zeit. Mit Client Sync füllt man dann die System Shell mit gewünschten Daten auf. Alle Module können getrennt voneinander eingesetzt werden und ergänzen sich gegenseitig. Data Sync Manager ist für folgende SAP-Module verfügbar: ERP, HCM, BW, CRM, SRM, SCM (APO), GTS.

## Implementierung – 100 Prozent Integrität und kalkulierbarer Aufwand

DSM ist in ABAP entwickelt und voll in SAP integriert und daher komplett Plattform- und Datenbank-unabhängig. Um maximale Planbarkeit zu garantieren, analysiert das von EPI-USE Labs entwickelte OAP (Objekt-Analyse-Programm) das System, bevor ein Berater anreist. Da das OAP nur ein kleiner ABAP-Transport ist, erhält der Kunde die Ergebnisse des Analyselaufs bereits in Minutenschnelle. Auf Basis dieser Daten entsteht eine Aufwandsschätzung, die einzigartig ist. Exakt wird die Abdeckung der bereits erkannten Tabellen festgestellt und Arbeitspakete definiert. Da im Rahmen der Business Object Workbench (BOW) bereits über 1200 Objekte vor-



definiert sind, erkennt DSM durchschnittlich über 95 Prozent der bestehenden Kundentabellen. Da DSM „top down“ alle bestehenden Businessobjekte zuordnet, geht die Fehleranfälligkeit bei der Einführung gegen Null. Dank einer einzigartigen Verzahnung zwischen Technologie und Planbarkeit hebt sich auch die Implementierung des DSM deutlich ab. Kalkulierte Projektlaufzeiten und die Experten von EPI-USE Labs beenden ihre Arbeit erst, wenn 100 Prozent der Anforderungen durch DSM abgedeckt sind.

### Umfrageergebnisse belegen: DSM, die universale SAP-Kopierlösung

Befragungen von Gartner zeigen, dass DSM sowohl für SAP-Basis-Experten als auch für funktionale Anwender hervorragend geeignet ist. Administratoren haben die Möglichkeit, Templates zu erstellen, sodass wenige Mausclicks zur Durchführung vollständiger Datenkopien ausreichen. An das SAP UI angelehnt, ist DSM für jeden Anwender nach kurzer Einweisung selbsterklärend bedienbar. Weitere IT-Studien belegen, dass zur optimalen Implementierung und Nutzung von Add-on Tools neben der einfachen Handhabung der sichtbare Nutzen einer Lösung im Vordergrund steht. Diese Anforderungen werden durch DSM zu 100 Prozent abgedeckt.

### Drastische Reduktion des Speicherplatzes

DSM Client Sync ermöglicht ohne den Einsatz von Middleware zeitraumbezogene Kopien und erzielt eine sofortige, spürbare Erleichterung bei Datenkopien. Neben der Zeitscheibekopie ermöglicht DSM die Datenselektion über den Company Code. Durch diese Vorgehensweise kann entweder ein Mandant im Zielsystem gelöscht werden, oder es werden neue voll funktionsfähige Mandanten erstellt. Sollen einzelne Datensätze eines Mandanten oder Buchungskreises kopiert werden, erlaubt DSM mit voller SAP-Integration selektive Kopien. Die Standardschnittstellen RFC & File Export/Import garantieren bei jeder Kopie optimale Integrität des Datentransfers. Diese Vorgehensweise erlaubt die Nutzung von bis zu 80 Prozent weniger Festplattenplatz und Einsparungen bei System- und Betriebskosten werden sofort deutlich. Ausfallzeiten werden minimiert, da sich die Kopien auf das wesentliche beschränken. Vor- und Nacharbeiten werden überflüssig, da durch die automatische Synchronisation (BDLS) bereits alle wichtigen Schritte für eine konsistente Kopie vorgeschaltet sind. SAP-Basis-Fachleute erfreuen sich über bis zu 90 Prozent Zeitersparnis und erleben das sichere Gefühl einer garantiert konsistenten Kopie.

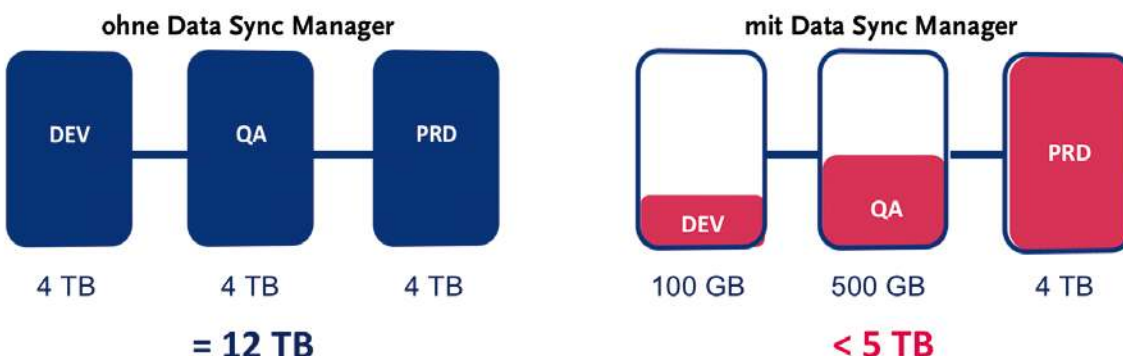
### Aufbau voll funktionsfähiger Sandbox-Systeme

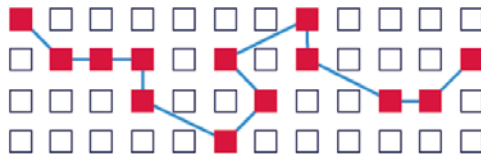
Aufgrund technischer Grenzen des SAP-Standards sind Unternehmen Verschlackungen der SAP-Systeme unmittelbar ausgesetzt. Updates, Patches und Hotfixes sowie Eigenentwicklungen sorgen dafür, dass Test- und Entwicklungsumgebungen bereits nach kurzer Zeit nur noch wenig mit der Produktivlandschaft zu tun haben. Dies hat zur Folge, dass sich die Frequenz der Kopien weiterhin erhöht, da die Aktualität der Systeme eine wichtige Rolle spielt. DSM System Builder erstellt in kürzester Zeit eine funktionsfähige System Shell, ohne hierbei Applikationsdaten und das mandantenabhängige Customizing zu kopieren. Während dieses Vorgangs werden nur Repository-Objekte sowie das mandantenunabhängige Customizing kopiert. Die Größe des Quellsystems spielt dabei keine Rolle. Die Erstellung einer vollständigen Kopie des Produktionssystems mit allen Repository-Objekten, mandantenunabhängigen Daten sowie den Mandanten 000, 001 und 066 lässt sich im Handumdrehen realisieren. Durch diesen Vorgang kann eine sofort nutzbare realistische Testumgebung mit geringem Aufwand nachempfunden werden.

### Gezielte Kopie einzelner Anwendungsfälle? IT-Fachabteilungen im Spießrutenlauf

DSM Object Sync setzt neue Standards bei der selektiven Kopie einzelner Business Objekte. Anwender profitieren von der sehr leichten Handhabung durch übersichtliche Funktionsbausteine. Es öffnen sich ungeahnte Türen, da alle SAP-Businessobjekte aus Stamm- und Bewegungsdaten inklusive der Abhängigkeiten untereinander kopiert werden können. Im Tagesgeschäft gibt es verschiedene Anforderungen, bei denen zeitnah einzelne Datensätze kopiert werden müssen. Im Incident Management gilt es bei auftretenden Fehlern einzelne Testfälle zu kreieren, um möglichst punktgenau den Fehlerursachen auf die Schliche zu kommen. Diese Szenarien dürfen selbstverständlich nicht im Produktivsystem nachgestellt werden, da der Systembetrieb sonst in Gefahr gerät. Treten plötzliche Fehler auf, ist das Debugging im SAP-Standard enorm zeitaufwändig und führt ohne größeren Aufwand nicht zum gewünschten Ergebnis.

Mit DSM Object Sync lassen sich einzelne Bezüge von Objekten vorselektieren und somit Selektionen in großer Detailtiefe erzielen. Alle Integrationspunkte zu anderen Objekten innerhalb des kompletten Systems werden berücksichtigt und beschränken sich nicht nur auf Teilbereiche. Die Klon-Funktion erlaubt die einfache Erstellung von Trainingssystemen, um mehrfache Kopien von Objekten durchzuführen. Massenkopien von Organisationsstrukturen lassen sich intuitiv per





Object Sync unterstützt über **900 Objekte**

mit insgesamt **5066 Integrationspunkten**

Mausklick erledigen. Auch einzelne Berechtigungsprofile werden vorselektiert und entlang vordefinierter Kriterien gezielt kopiert. Für dieses Modul ist die Einfachheit der Nutzung besonders relevant, da Anwender aus dem Support, funktionale Nutzer und Entwickler gleichermaßen vom Funktionsumfang profitieren müssen. Dieser Anforderung wird Object Sync zu 100 Prozent gerecht, da nur wenige Prozessschritte ausreichen, um die notwendigen Selektionen vorzunehmen. Insbesondere für funktionale Teams ist Objekt Sync interessant, da maßgeschneiderte Extrakte aus Stamm- und Bewegungsdaten mühelos herausgefiltert werden und für den Produktionssupport, Test- und Trainingszwecke genutzt werden können. Hierbei können allein über 500 Objekte inklusive aller Vererbungen im ERP kopiert werden. Manuelle Dateneingabe wird obsolet, da die gewünschten Daten kopiert werden, die über die Selektionsmasken ausgewählt wurden. Während der Extraktion ist die Datenintegrität sowohl durch den Datensatz der das Businessobjekt bildet, als auch durch den Datensatz, der einem Businessobjekt logisch zugeordnet ist, gewährleistet. Eine ganzheitlich durchdachte Selektionsstrategie versichert, dass alle benötigten Daten in maximaler Integrität kopiert werden, während sensible Daten analog zu Sicherheitszwecken anonymisiert werden. Somit wird ein Maximum an Effizienz des Datentransfers erreicht. Das Einfügen der Applikationsdaten in das Zielsystem erfolgt über BAPIs was wiederum die SAP-Standardverproben und ALE-Verknüpfungen aufrechterhält.

DSM ist einzigartig, da durch die Nutzung von BAPIs Zielsysteme mit durchgehend konsistenten Daten erzeugt werden. DSM Object Sync nutzt den SAP Business Application Layer. Andernfalls könnten ernsthafte Integritätsprobleme auf Seiten des Zielsystems entstehen. Die folgende Abbildung zeigt, wie DSM einzelne Objekte selektiert und konsistent überträgt. DSM Object Sync ist ein Ad-hoc-Datenkopiertool auf dem Markt, das dank der Template-Technologie ein skalierbares Nutzerprofil bietet. Der Template-Ansatz vereinfacht die Handhabung, sodass die Kopie eines SAP-Dokuments oder Objekts so einfach vorstangehen kann, als ob man ein einfaches Feld einfügt. Das Produkt erledigt den Rest. Templates vereinfachen nicht nur die tägliche Arbeit, sondern ermöglichen funktionalen Teams die volle Kontrolle in Sachen Inhalt, Umfang und Prozessnutzung, Sicherheitschecks sowie Transfermethoden etc. Endnutzer erhalten durch DSM die Freiheit, Ad-hoc-Datentransfers vorzunehmen, ohne die Konsistenz oder Funktionalität des Zielsystems zu gefährden.

## Datensicherheit bei Kopien sensibler Daten – ein vernachlässigtes Pulverfass

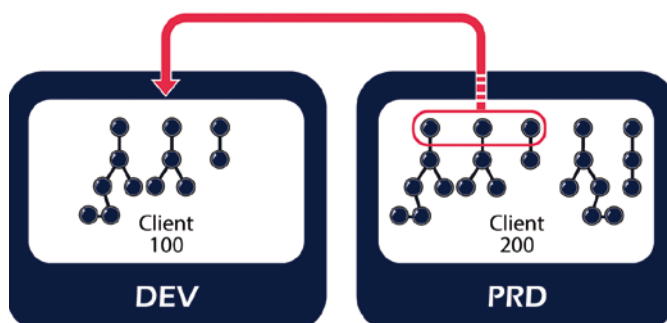
DSM Data Secure stellt einzigartige Ansätze zur Verfügung, um beim Aufbau von Test- und Trainingssystemen, oder im Rahmen von Systemkopien optimalen Datenschutz zu bieten. Die Lösung kann alleinstehend, oder in Verbindung mit Client Sync eingesetzt werden. Der Anwender hat die Möglichkeit, vorgegebene Anonymisierungsregeln zu nutzen, oder beispielsweise entlang der Unternehmensrichtlinien eigene Algorithmen einzubauen. Eine Auswahl verschiedener Sicherheitsebenen sorgt für optimale Sicherheit. Die Erfahrung zeigt, dass sogar global agierende Konzerne, die Rechenzentren in der Größe von Lagerhallen beheimen, teilweise stiefmütterlich mit der Anonymisierung sensibler Daten umgehen. Nicht zuletzt, da sich im deutschsprachigen Raum die Datenschutzgesetze im Bereich mitarbeiterbezogener Daten in jüngster Zeit verschärft haben, ist die Brisanz und der Handlungsbedarf so aktuell wie noch nie. Exakt hier knüpft DSM Data Secure an.

## Wesentlich erhöhter Handlungsspielraum für funktionale Nutzer entlastet die IT

Auch Massendaten werden auf einfachste Weise kopiert. Auch wenn das DSM-Modul Client Sync nicht erworben wurde, lassen sich Massendaten in einen Sync Job integrieren (dies gilt sowohl für die Kopie als auch für die Löschung). Ohne diese Funktion bedarf es viel Zeit und Aufwand um die HCM-Daten auf aktuellsten Stand zu bringen. Die Massenfunktion kann darüber hinaus genutzt werden, um sensible Informationen auf Mitarbeiterebene von existierenden Mandanten zu entfernen. DSM erlaubt einer wesentlich größeren Masse an funktionalen Nutzern, Daten zu kopieren und stellt eine beachtliche Entlastung für die IT-Abteilungen dar. Insbesondere in SAP HCM leistet DSM durch die Integration von FI/CO und Logistik vielfache Vorteile. Die gewonnene Eigenständigkeit der Fachabteilungen, da funktionale Nutzer selbstständig Kopien durchführen, resultiert in sofortiger Kosten- und Zeitersparnis. Die erlangte Unabhängigkeit der Fachabteilungen erhöht die Datenqualität, da Test- und Qualitätssicherungsläufe beliebig oft durchgeführt werden können.

## Seit über 30 Jahren international agierend

Das Unternehmen EPI-USE ist seit Jahrzehnten ein führendes Software- und Beratungshaus mit 1200 Mitarbeitern in 17 Ländern. Die Konzentration liegt auf der Forschung und Entwicklung innovativer SAP-Add-on-Produkte SAP-HCM-Beratung. Bereits im Jahr 1982 entwickelte EPI-USE innovative HCM-Payroll-Länderversionen für SAP Endkunden. Alle Produkte sind voll in SAP integriert und sehr leicht zu implementieren. Weltweit vertrauen über 500 zufriedene Produktkunden auf die Add-on Tools von EPI-USE Labs.



Data Sync Manager<sup>®</sup>

# SAP<sup>®</sup> Datenkopien on the fly!

- wird über einen SAP Transport installiert
- weder Server noch Middleware erforderlich
- Implementierung in wenigen Tagen
- einfache intuitive Benutzer-Oberfläche
- getestet auf Systemen mit bis zu 21TB
- über 500 vordefinierte Business-Objekte **allein für ERP**
- extrem einfach zu nutzen mit höchster Flexibilität

**SAP<sup>®</sup> Certified**  
Powered by SAP NetWeaver<sup>®</sup>

**Data Sync Manager**  
unterstützt ERP, HR,  
SRM, CRM, SCM, BW  
und GTS

**Client Sync**  
Kopiert Mandanten  
und Buchungskreise  
mit Zeitscheibe

**Object Sync**  
Kopiert ausgewählte  
Business-Objekte

**Data Secure**  
Anonymisiert &  
pseudonymisiert

**System Builder**  
Erstellt schnell neue  
Systeme

**EPI-USE Labs GmbH**  
Altrottstraße 31,  
D-69190 Walldorf  
T: +49 6227 73 29 80  
[vertrieb@labs.epiuse.com](mailto:vertrieb@labs.epiuse.com)

# Mit dem Ziel vor Augen – Modernes und ganzheitliches Lieferantenmanagement

Von Sabine Frinking, Produktmanager und Prozessberater für den Bereich Lieferantenmanagement und -entwicklung bei Mieschke Hofmann und Partner (MHP)

## Business Solutions von MHP: Wir liefern Best-Practice-Prozesse und Lösungen!

**M**it ihren Business Solutions liefert Mieschke Hofmann und Partner (MHP) den Anwendern vordefinierte Lösungen für unterschiedliche unternehmerische Herausforderungen. Darin kombiniert der Prozess- und IT-Lieferant sein Beratungs-Know-how als Dienstleistungspakete mit vorgefertigten Lösungskomponenten wie zum Beispiel Ad-ONS, Rapid Deployment Solutions, Templates (Branchen-, Prozess- oder Länderbezogen), Vorgehensmodellen, Schnittstellen und vorkonfigurierten Systemen. Ein Überblick über alle Business Solutions findet sich unter: <http://www.mhp.com/de/die-leistung/business-solutions/>

**V**or dem Hintergrund einer zunehmenden Auslagerung der Wertschöpfungskette werden die Produktqualität und Wettbewerbsfähigkeit zunehmend von den Lieferanten bestimmt. Deshalb ist es wichtig, auf langfristige strategische Partnerschaften mit den besten Lieferanten zu fokussieren. Ein wichtiges kalkulatorisches Ziel des Lieferantenmanagements ist, lang bis mittelfristig bei gleichbleibender Qualität die Stückkosten zu senken bzw. zu stabilisieren. Durch günstige Beschaffungspreise erzielte kurzfristige Erfolge können durch nachgelagerte Probleme bei Lieferungen oder Qualität zu Nichte gemacht werden. Die Aufgabe des Einkaufs ist demnach nicht mehr nur, Margen über den Einkaufspreis zu erzielen. Vielmehr fällt ihm die Rolle zu, als Steuermann die gesamte

Supply Chain im Auge zu behalten, um mögliche Folgen zu erkennen und rechtzeitig Maßnahmen zu ergreifen. Vom Lieferanten werden ein hohes Maß an Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit sowie hohe Qualitätsstandards erwartet, um im eigenen Unternehmen Muda (Verschwendung) und nicht wertschöpfende Tätigkeiten zu reduzieren. Ersparnisse zu realisieren, bedeutet also, die Kosten der Nicht-Qualität zu senken. Ein Aufbau von möglichen Alternativlieferanten und eine Splitting der Beschaffungsvolumen beugen Abhängigkeiten von einem Lieferanten vor, doch dies kann nur eine Möglichkeit bei ersetzbaren Massenprodukten darstellen. Mit zunehmender Produktkomplexität sind Lieferanten oft Spezialfertiger, Patentführer und langfristige Innovationspartner, die bereits in der Entwicklungsphase eingebunden sind. Ziel eines effektiven Lieferantenmanagements ist es, diese Lieferanten ständig auf dem Radar zu behalten, deren Leistung zu bewerten und zu entwickeln, um eine fundierte Partnerschaft zu pflegen. Die Rolle der Beschaffung hat sich im Wandel der Zeit entwickelt.

### Balanced Scorecard als Steuerungsinstrument der nachhaltigen Lieferantenentwicklung

Das Zielsystem für das Lieferantenmanagement ist ein Bestandteil der strategischen Unternehmensziele. Ein Mittel zu dessen Definition und Überwachung ist die Etablierung einer Balanced Scorecard. Diese dienen in vielen Unternehmen als Führungsinstrument, um die geschäftlichen Aktivitäten auf die Gesamtstrategie auszurichten. Ziele in der Balanced Scorecard sind messbar und somit auf ihre Erreichbarkeit überprüfbar. Aus den ausformulierten strategischen Zielen werden mithilfe einer Balanced Scorecard bereichsspezifische Maßnahmen abgeleitet. Sie dienen den einzelnen Bereichen als Handlungsanweisung und Messgröße, als heruntergebrochener Beitrag zur Erreichung des übergeordneten Unternehmensziels. Diese formulierten operativen Ziele müssen nachvollziehbar und in einem überschaubaren Zeitraum umsetzbar sein. Wichtig ist auch die Ausformulierung

Beschaffung gestern, heute und morgen	
<b>Beschaffung gestern</b>	<p><b>Beschaffung als Erfüllungsgehilfe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Operative und administrative Aufgaben im Mittelpunkt</li> <li>Undifferenzierte Prozesse</li> <li>Geringe IT-Unterstützung</li> </ul> <p><b>Geringes Beziehungsmanagement zum Lieferanten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Intensive Preisverhandlungen</li> <li>Geringe gemeinsame Anstrengung</li> </ul>
<b>Beschaffung heute</b>	<p><b>Beschaffung als Beitrag zur Wertschöpfung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beschaffung als Erfolgsfaktor und Kostengestalter</li> <li>Strategische Aktivitäten stärker im Mittelpunkt</li> <li>Optimierte Prozesse unter verstärktem Einsatz von IT</li> </ul> <p><b>Partnerschaftliche Kooperation in Produktentstehung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gemeinsame Anstrengungen zur Kostenreduzierung</li> <li>Frühe Einbindung von Lieferanten</li> <li>Collaboration</li> </ul>
<b>Beschaffung morgen</b>	<p><b>Beschaffung als Innovationstreiber der Supply Chain</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Management von Innovationsprozessen</li> <li>Steuerung komplexer Supply Chains</li> </ul> <p><b>Langfristiges Beziehungsmanagement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Effizienz und Transparenzsteigerung entlang der Supply Chain</li> <li>Nachhaltige Beschaffungsprozesse</li> <li>Gezielte Entwicklung der Beschaffungsprozesse</li> </ul>

Die an Wieland Appelfeller und Wolfgang Buchholz angelehnte Übersicht zeigt, wie sich die Aufgaben der Beschaffung wandeln.

einer Messgröße, sodass die Zielerreichung überprüfbar ist. Balanced Scorecards dienen der langfristigen Entwicklung. Deshalb sollten alle Maßnahmen im Rahmen eines kontinuierlichen Prozesses regelmäßig überprüft und gegebenenfalls auch angepasst werden.

### MHP Business Solution Balanced Scorecard

Die Business Solution MHP Balanced Scorecard ist darauf ausgelegt, Informationen aus dem SAP-ERP-System zu lesen und die Erreichung festgelegter und priorisierter Zielgrößen zu überwachen. Beispielsweise können festgelegte Zielkorridore auf Materialebene zur Beurteilung der Lieferqualität in Bezug auf Mengen- und Termintreue herangezogen werden. Das darin enthaltene MHP AddOn Balanced Scorecard Framework ist ein Instrument, mit dem die Messparameter entsprechend der jeweiligen Unternehmensausrichtung angepasst werden können. Es stellt eine Plattform zur Verfügung. Mithilfe dieser können nicht nur vordefinierte Leistungen gemessen und ausgewertet werden, sie unterstützt auch die Umsetzung der Methodik. Die beteiligten Bereiche werden angehalten, aktiv darüber nachzudenken und zu diskutieren, welche Maßnahmen umgesetzt werden sollen und wie diese messbar sind. Die Fragestellung nach Ursache und Wirkung steht hier mehr im Vordergrund als teilweise kalkulatorische fiskale Messgrößen. Konkret stellt sich also die Frage, wie formuliert man ein messbares Ziel? Wie lässt sich beispielsweise das Ziel „Senkung der Kosten für Nicht-Qualität“ konkretisieren? Dies setzt voraus, dass ein Unternehmen in der Lage ist, die Kosten der Nicht-Qualität zu quantifizieren. Muss also zunächst eine komplette Prozesskostenrechnung etabliert werden, um die Kosten der Nicht-Qualität zu messen? Die Vorgehensweise zur Anwendung und Umsetzung der Balanced Scorecard lässt sich anhand des PDCA-Zyklus beschreiben. PDCA steht hierbei für das Englische Plan – Do – Check – Act und basiert auf der Systematik der kontinuierlichen Verbesserung.

■ **Plan**

Ausgehend vom übergeordneten Ziel „Kosten der Nicht-Qualität senken“ muss für den betroffenen Fachbereich definiert werden, wo Nicht-Qualität anfällt und welche Auswirkungen dies hat. In unserem Beispiel entstehen Kosten der Nicht-Qualität durch Unterbrechungen und nicht-wertschöpfende Tätigkeiten im Zulieferprozess aufgrund von Abweichungen. Hierfür muss zunächst die Ist-Situation analysiert und auch der Verlauf betrachtet werden. Grundlegend gilt der alte Grundsatz aus der Betriebswirtschaftslehre, mit dessen Hilfe man den Lieferanten messen, bewerten und steuern kann. „Der Zulieferer muss die richtige Menge zum richtigen Zeitpunkt in der richtigen Qualität an den richtigen Ort geliefert haben.“ Daraus werden Ziele im Lieferantenmanagement abgeleitet: Kennzahlen, Zielwerte & Toleranzen, Zeitpunkt und Maßnahmen

■ **Do**

Die definierten Maßnahmen müssen umgesetzt und intern wie auch gegenüber dem Lieferanten kommuniziert werden. Parameter der Lieferungen müssen auf ihre Zielerreichung ausgerichtet werden. Beispielsweise sollten Qualitätsziele wie maximale PPM (Parts per Million) oder zulässige Lieferkorridore gemessen werden.

■ **Check**

Die tatsächlichen Ergebnisse werden gemessen und mit den gesetzten Zielen verglichen. Abweichungen

müssen analysiert und interpretiert und Ursachen aufgedeckt werden. Vom Fachbereich müssen entscheidungsunterstützende Informationen bereitgestellt werden, aus denen Anpassungsmaßnahmen abgeleitet werden können.

■ **Act**

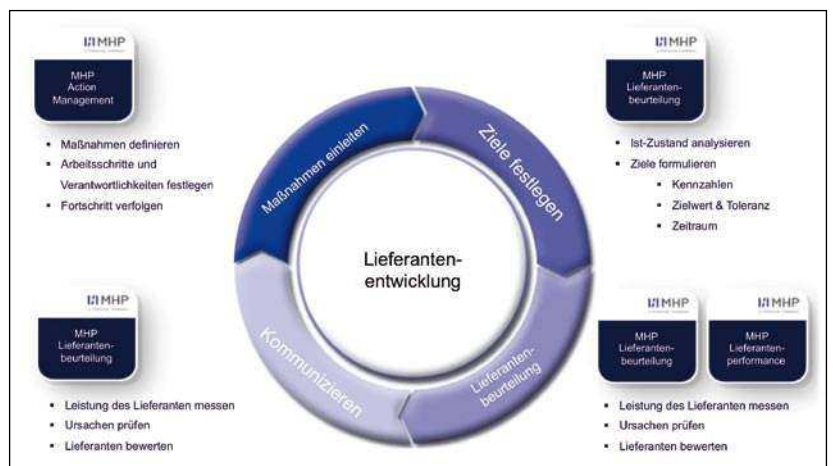
Die Maßnahmen werden fachübergreifend wie auch mit dem Lieferanten abgestimmt und kontrolliert abgearbeitet. Die Kontrolle der Einhaltung der Maßnahmen und die Erzielung des gewünschten Erfolges erfolgt im darauf anknüpfenden PDCA-Zyklus.

### MHP Business Solution Lieferantenmanagement und -entwicklung

Ohne geeignete IT Unterstützung ist ein Unternehmen nicht in der Lage, eine objektive Aussage über die Leistungsfähigkeit der Lieferanten zu treffen. Wichtige Kennzahlen, die als Hard Facts automatisch ermittelt werden sollten, kommen aus der Logistik – beispielsweise die Mengen- und Termintreue – und aus der Qualität – etwa die PPM oder Reklamationsquote.

#### Ein durchdachtes Kennzahlensystem

Die MHP Business Solution Lieferantenmanagement und -entwicklung hat die Theorie in die Praxis umgewandelt. So ermöglicht das darin enthaltene MHP AddOn Lieferantenbeurteilung dem Kunden, auf Knopfdruck eine Aussage über die Lieferleistung hinsichtlich Logistik und Qualität als Hard Facts zu treffen und Abweichungen von Erwartungen auf Belegebene genau nachzuvollziehen. Zielgrößen und Toleranzen können durch die Parametrisierung im Customizing und in den Stammdaten hinterlegt werden, sodass die automatisch ermittelten Messergebnisse nach Abgleich mit den Sollwerten bewertet werden können. Durch Fragebogentechniken generierte Soft Facts runden das Gesamtbild hinsichtlich eingeschätzter Potentiale ab. MHP hat die Kennzahlen zur Messung und Bewertung der Lieferanten gemeinsam mit einer Vielzahl von Unternehmen entwickelt. Die Darstellung von mehrheitlich objektiven Kennzahlen, eine jederzeitige Verfügbarkeit und eine fundierte Dokumentation der Messergebnisse – ohne von Einzelpersonen abhängig zu sein – sind Voraussetzung für eine effektive Steuerung und Entwicklung der Lieferanten. Die Lösung wird kontinuierlich weiterentwickelt und verbessert. Dies liegt zum einen daran, dass neue Erkenntnisse aus dem Kundensegment aufgenommen und umgesetzt werden. Zum anderen machen ver-



Die MHP Business Solution unterstützt während des gesamten Zyklus der Lieferantenentwicklung.

änderte Trends in der Supply Chain neue Kennzahlen erforderlich. So hat beispielsweise der zunehmende Einsatz von Konsignationslagern und Vendor Managed Inventory (VMI) die Schwerpunkte der Kennzahlen in der Logistik nachhaltig verändert. Die Messung und die Bewertung der Lieferanten ist für manch ein Unternehmen ein aufwendiges Unterfangen. Wenn wir im Gespräch mit Kunden fragen, wie sie aktuell ihre Lieferanten bewerten, dann entgegnet man uns teilweise mit Augenrollen oder hilflosem Schulterzucken. Der zuständige Einkäufer muss durch Zuruf alle relevanten Kennzahlen aus Logistik, Qualität und Technik sammeln. In anderen Unternehmen dreht jeder Fachbereich sein eigenes Ding. Da die Ermittlung der Ergebnisse sehr aufwendig ist, ist dies nur ein- bis zweimal im Jahr möglich und nur für eine vordefinierte Anzahl von Lieferanten umsetzbar. Die Ergebnisse sind teilweise subjektiv und im Einzelnen oftmals nicht nachvollziehbar. Um solche Situationen zu vermeiden, liefert das MHP AddOn Lieferantenbeurteilung ein konfigurierbares Kennzahlensystem basierend auf Best Practices von vielen Branchen und Unternehmensgrößen. So eindeutige die Theorie der Lieferantenbeurteilung ist, so unterschiedlich ist die Umsetzung in der Praxis.



#### Die Autorin:

Seit über 15 Jahren betreut Sabine Frinking Unternehmen aus der Automobilbranche und der diskreten Fertigung. Als Managerin bei Mieschke Hofmann und Partner (MHP) in der Produktentwicklung Supply Chain Management leitet sie Projekte zur Realisierung von IT-basierten Lösungen für das Lieferantenmanagement. Dabei konzipiert die Betriebswirtin gemeinsam mit dem Kunden die Strategie und Prozesse zur Lieferantenbewertung und -entwicklung und leitet die Projekte zur Umsetzung dieser in der gegebenen IT Landschaft.

### Implementierung nach einheitlichem Vorgehensmodell

Jede Implementierung und das damit verbundene Projekt erfolgen nach derselben Methodik: Im ersten Schritt legt MHP großen Wert darauf, dass Vertreter aus Einkauf, Logistik, Qualität und IT in die Umsetzung involviert sind. Ziel ist es, alle beteiligten Bereiche in ein Boot zu bekommen und die Theorie nochmals mit der Praxis abzugleichen. Der Erfolg einer Lieferantenbeurteilung und -entwicklung steht und fällt mit dem Commitment der Fachbereiche. Denn ohne Akzeptanz aus dem Fachbereich hilft das beste Tool kaum weiter. Weiterhin ist es wichtig, den Projektrahmen zu definieren. Hierbei führt MHP die Kunden an den Projektumfang heran, den sie auch stemmen können. Eine Umsetzung einer ambitionierten Wunschliste von 0 auf 100 würde unter Umständen zu viele Neuerungen in der Organisation mit sich bringen, sodass diese nicht getragen werden würden. Ein erfolgreiches Lieferantenmanagement führt man nicht einfach ein, man muss es leben. Ergebnis der ersten Projektphase ist ein Lösungsvorschlag unter Aufzeigen aller Zusatzentwicklungen, die über die Standardlösung hinausgehen. Der Entscheider hat somit vorab einen sehr genauen Überblick über die anfallenden Kosten und den angesetzten Zeitrahmen.

### Die Implementierung der Lieferantenbeurteilung – Nur was man messen kann, lässt sich steuern

Der Kunde muss in der Lage sein, seinen Ist-Zustand zu messen, diesen im Zeitverlauf zu verfolgen und mit seinen Zielen abzugleichen. Das MHP

AddOn Lieferantenbeurteilung liefert eine fertige und umgesetzte Methodik, die mit dem Kunden diskutiert und auf die Prozesse des Kunden übertragen wird. Zu Beginn werden beispielsweise die Lieferprozesse betrachtet und ihre Abbildung wird im SAP-System untersucht. Über Checklisten werden mögliche gelebte Prozessvarianten und Zieldefinitionen besprochen. Zu den typische Aspekten, die wir erläutern, zählt die Definition des Wunschtermins. Ist es der ursprünglich durch die Disposition ermittelte Termin, ist es der Bestätigungstermin des Lieferanten, wie geht man mit kurzfristigen Terminänderungen um, auf die der Lieferant unter Umständen nicht reagieren kann? Handelt es sich um eine Werksabholung? Ist der im System hinterlegte Liefertermin also der Termin, an dem die Ware am Tor des Lieferanten abgeholt wird. Dies könnte bewirken, dass der Wareneingang, über den die Termintreue gemessen wird, zu spät erfolgt. Wie hoch darf eine maximal tolerierbare PPM sein, wie bewerten wir den Lieferanten im Fall einer Überschreitung? Wir blähen die Implementierungsphase nicht unnötig auf. Der Kunde erhält umfangreiche Dokumentationen, ein Coaching für die Hilfe zur Selbsthilfe.

### Lieferanten entwickeln und Maßnahmen verfolgen

Sobald das Unternehmen zuverlässige Aussagen über die Lieferantenperformance hat und die Ergebnisse auch plausibel nachvollziehen kann, werden diese an den Lieferanten kommuniziert. Oft werden erst nach erfolgreicher Etablierung der Hard Facts die Soft Facts eingeführt, da die Pflege der Fragenkataloge zwar technisch unterstützt, diese jedoch auch eine organisatorische Veränderung im Unternehmen erfordern. Gemeinsam müssen nun Maßnahmen vereinbart und deren Erfüllung nachverfolgt werden. Mit dem MHP AddOn Action Management können Vereinbarungen und davon abhängige Aktivitäten definiert und mit Zuständigkeiten und Fälligkeitsterminen versehen werden. Verantwortliche werden durch Workflows und Projektcharts in ihrer Arbeit unterstützt. Die einzelnen AddOns aus der Business Solution Lieferantenmanagement und -entwicklung sind bei weit mehr als 100 Unternehmen jeder Größe weltweit im Einsatz. Mehr als ein Jahrzehnt beraten und entwickeln wir von Mittelständler bis zu international tätigen Unternehmen und haben zu Themen des Lieferantenmanagement profundes Wissen sowie Best Practices aus vielen unterschiedlichen Branchen und Unternehmensgrößen. Wir haben aus einer komplexen Wissenschaft eine einfach nachvollziehbare Lösung mit dem Best-of-Breed-Ansatz entwickelt, die auf Wunsch ohne Schnick Schnack schnell und effizient eingeführt werden kann. Ein Kunde sagte mir mal: „Die implementierte Lösung ist genial einfach – einfach genial!“

## Lösungen für alle Phasen des Lieferantenmanagements und der Lieferantenentwicklung

Seit 13 Jahren entwickelt und implementiert MHP Lösungen zur Unterstützung des Lieferantenmanagements und der Lieferantenentwicklung. Daraus resultieren unter anderem die heutigen AddOns der Business Solution Lieferantenmanagement und -entwicklung. Zum Kundenkreis gehören Mittelständler, die eine kostengünstige, effiziente und schnell implementierte Lösung wünschen, wie auch Konzerne, die MHP bei der Entwicklung von Strategien bis hin zu internationalen Roll-outs begleitet. Das MHP Application Management Team ist der ständige Begleiter in der langjährigen Produktpflege und im Kundensupport.

  
 A PORSCHE COMPANY

In Ihrem Auto lassen Sie ja auch nicht jeden hinters Steuer.  
Warum sollte das bei Ihren Prozessen anders sein?



Mit MHP – Ihrem Prozesslieferant – kommen Sie schneller und sicherer zum Ziel. Unser Antrieb ist dabei die perfekte Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung. Kein Wunder, dürfen wir mittlerweile für über 250 Kunden, darunter 90% der Top 25 Automobilunternehmen und über ein Drittel der deutschen Top 100 Unternehmen, beratend die Richtung mitbestimmen.

**Mehr Informationen finden Sie unter: [www.mhp.com](http://www.mhp.com)**

**MHP**  
A PORSCHE COMPANY

# Schnell, einfach, transparent: S&B verwaltet Big-Bags mit Mobiler Datenerfassung in SAP

Von Christian Kaufmann, Direktor Consulting bei ParCon

**B**ei jeder Art von Warenbewegung gehören Schnelligkeit, Zuverlässigkeit, Rückverfolgbarkeit und präzise Verarbeitung von Daten zu den Schlüsselfaktoren für den Unternehmenserfolg. Alle Vorgänge müssen möglichst einfach und übersichtlich gesteuert werden. Bei der Übermittlung von Daten dürfen keine Fehler passieren. Die tatsächliche Situation „Vorort“ in Lager oder Produktion sollte sich zu jedem Zeitpunkt in den Buchungen des ERP-Systems widerspiegeln. Denn Datenqualität ist nicht nur ein kritischer Kostenfaktor, sondern am Ende auch eine wichtige Voraussetzung für die Zufriedenheit der Kunden.

Für die S&B Industrial Minerals GmbH in Oberhausen war die Zielsetzung eindeutig: Die Unternehmensprozesse in SAP sollten effizienter und transparenter werden. Beim Anbieter für industrielle Mineralien waren Warenflüsse und Bestandsänderungen der Verpackungseinheiten (Big-Bags) bisher manuell vorgehalten. Im SAP ERP verbucht wurden sie dann erst zu einem späteren Zeitpunkt. Dies hatte zur Folge, dass unterjährig immer wieder Bestandsdifferenzen auftraten, die jedoch erst durch die jährliche Stichtagsinventur identifiziert und korrigiert werden konnten. Guido Rath, Projektleiter seitens S&B erklärt: „Diese Unterschiede in den Big-Bag-Beständen stellten ein Problem dar, dessen Lösung für uns höchste Priorität hatte.“

## Eine lange Optimierungs-Wunschliste

Als weitere Maßnahme zur Prozessoptimierung und Steigerung der Kundenzufriedenheit soll-

te gleichzeitig eine aussagekräftige Chargenverwaltung implementiert werden. Durch ihr Fehlen und aufgrund der teilweise falschen Bestände im ERP-System, kam es immer wieder zu Zeit raubenden Schwierigkeiten im Auslieferungsprozess.

Ebenfalls ganz oben auf der Optimierungswunschliste der Verantwortlichen beim Lieferanten für Industriemineralien stand die Verwaltung der Big-Bags direkt im vorhandenen SAP ERP System. Auch die Anforderungen einer platzverwalteten Lagerführung wurden formuliert, jedoch sollte die Komplexität und der damit verbundene Administrationsaufwand eines SAP Warehouse Management geführten Lagers auf jeden Fall vermieden werden.

S&B Industrial Minerals entschied sich dafür, die Add-on Lösung easyWebScan® zur mobilen Datenerfassung einzuführen. „Die von ParCon entwickelte, browserbasierte und nahtlos in SAP integrierte Add-on Lösung versprach, den gesamten S&B Anforderungskatalog zu erfüllen. Die über die SAP-Standardprozesse hinaus erforderlichen Zusatzfunktionalitäten in der Big-Bag Verwaltung konnten ebenfalls mit easyWebScan® abgedeckt werden“, erläutert Projektleiter Rath weiter.

## Reibungslose Implementierung „in time“ und „in budget“

Nach der Entscheidung für ParCon easyWebScan® wurden in einem gemeinsamen Workshop von S&B und ParCon die vorhandenen Prozesse analysiert und optimiert. Das Ergebnis waren in





BB Produktion

✓
↻
✗

Anlage:

Drucker:

[F4] BB Rückm. [F5] BB lösch.

Auftrag/BB:

Auftrag:

BB:

Material:

Charge:

BB Produktion

✓
↻
✗

Anlage:

Drucker:

Auftrag/BB:

BB 1000000411 wurde angelegt.

Auftrag:

BB:

Material:

Charge:

easyWebScan® Dialog für Handheld Scanner zur Rückmeldung von Big-Bags aus Produktion.

Waagendialog

✓ Eingabe bestätigen
📖 Hilfescreen
🏠 Beenden

Lieferposition:

Lieferung/Position:

SCHAMOTTE 47 HM 0-1 MM

Anzahl Big Bags:

Soll-Gewicht (BB):  KG

Ist-Gewicht (Waage):  KG

Taragewicht:  KG

Gesamtgewicht:  KG

easyWebScan® Dialog für Monitore zur Korrektur von Gewichtsabweichungen bei der Auslieferung von Big-Bags.

einem Blueprint dokumentierte Soll-Prozesse, welche sich im Umfeld einer mobilen Datenerfassung abbilden lassen. Kernpunkt des Konzepts war die Einführung einer Big-Bag-Verwaltung in SAP mit einer online, in Echtzeit verfügbaren, Lagerplatz-Information und einer Historie der Bewegungen dieser Lagereinheiten. Die Einführung einer HU & WM Verwaltung wurde aus Kosten- und Komplexitätsgründen nicht in Betracht gezogen. Zur Abbildung der mobilen S&B Big-Bag-Prozesse wurden folgende easyWebScan® Applikationen spezifiziert:

- Erfassung des exakten Big-Bag Gewichts bei der Wareneingangsbuchung
- Verifikation, Etikettierung und Platzverwaltung jedes Big-Bags
- Rückmeldung von Big-Bags zum Abfüllauftrag (Absacken)
- Umlagerung von Big-Bags
- Entnahme aus Big-Bag zum Prozessauftrag (Beimischen)
- Big-Bag-Verladung zur Lieferung mit Chargenübernahme in Lieferung
- Integration einer LKW-Waage zur Korrektur eventueller Gewichtsabweichungen beim Warenausgang – „Waagendialog“

- Inventur von Big-Bags
- Big-Bags löschen

Im Anschluss an die Konzeptionsphase wurde das gesamte Projekt „in time“ und „in budget“ implementiert. Am Ende von zwei Entwicklungsphasen wurden jeweils Vororttermine durchgeführt, in denen die Entwicklungen vorgestellt und getestet wurden. Vor dem GoLive erfolgten die obligatorischen Interaktionstests mit dem Projektteam und den Key Usern. Der Go-Live verlief so reibungslos, dass ein Vororteinsatz von Entwicklern und Beratern nicht erforderlich war. Der Go-Live-Support erfolgte kosteneffizient - „remote“.

### Intuitive Bedienung sorgt für hohe Benutzerfreundlichkeit

Die Akzeptanz bei den Benutzern war von S&B im Vorfeld als kritisch eingestuft worden. Doch diese Sorge erwies sich als unbegründet. Das durchdachte und einfache easyWebScan® Bedienerkonzept wurde von Anfang an ohne Probleme angenommen. Die erste durchgeführte Big-Bag Inventur bestätigte dies – und darüber hinaus auch in vollem Umfang den Erfolg des gesamten Projekts.



Christian Kaufmann, Direktor Consulting bei ParCon

Guido Rath, S&B Projektleiter erklärt: „Wir haben die Inventur noch nie so schnell und mit so wenig Inventur-Differenzen durchgeführt“.

### Hohes Optimierungspotenzial für die gesamte Lagerlogistik

Die SAP Add-on Lösung easyWebScan® ermöglicht die Optimierung von Abläufen über alle logistischen Prozesse hinweg: Vom Wareneingang, über lagerinterne Prozesse, bis hin zum Warenausgang und Versand. Die systemgestützte, papierlose Buchung bei Warenbewegungen wie Einlagern, Umpacken, Umlagern oder bei der Inventur, liefert präzise Daten, die direkt in SAP zu jeder Zeit online zur Verfügung stehen. Buchungsfehler durch manuelle Eingaben entstehen nicht.

Das Optimierungspotenzial von easyWebScan® ist vielfältig: Im Lager unterstützt die ParCon Lösung beispielsweise bei Einlagerung und Umlagerung von Handling Units und Lagereinheiten sowie beim Quittieren von Transportaufträgen. easyWebScan® dient zur Bestands-Information über Werks- und Lagerortbestände, zur Inventur von Lagerortbeständen und Lagerplatzbeständen (MM/WM) sowie SAP Handling Units.

In der Produktion sorgt das Add-on wie bei S&B für korrekte Buchungen beim Wareneingang zum Fertigungsauftrag. Im Versandprozess wiederum

### S & B Industrial Minerals GmbH

Die Firmengruppe S&B Industrial Minerals bietet innovative Lösungen im industriellen Sektor, indem sie natürliche Ressourcen entwickelt und zu wertschöpfenden Produkten umdehlt. Unter ihrem Dach vereint S&B die Marken IBE-CO, IKO, NYCO, OTAVI und STOLLBERG; damit bietet S&B eine Produktpalette mit kundenspezifischen Lösungen auf Mineralienbasis für ein weites Anwendungsspektrum, vornehmlich in den Bereichen Gießerei, Baustoffe, Metallurgie und Kunststoffe. Weitere Informationen unter [www.sandb.com](http://www.sandb.com)

unterstützt die Lösung die Kommissionierung zum Lieferschein, die Konsolidierung von Handling Units zum Lieferschein sowie durch SSCC Bildung mit Ausdruck eines EAN Labels oder auch bei der Ladekontrolle (Vollständigkeitsprüfung). Ebenso durch Modul übergreifende HU Funktionen oder bei der Bildung von Handling Units nach Verpackungsvorschriften oder mit Bezug zum SAP-Lieferschein.

### Customizing-Möglichkeiten ganz nach individuellen Wünschen

„Mobile Anwendungen können nur in Teilen standardisiert werden können. Um die ganz individuellen Anforderungen Vorort möglichst maßgeschneidert und effizient abzudecken, vertraute S&B natürlich auch auf das fundierte Prozess- und SAP-Know-how von ParCon,“, erklärt Christian Kaufmann, Direktor Consulting bei ParCon. „ParCon versteht Geschäfts- und SAP-Prozesse. Unsere Spezialisten verfügen über detailliertes, Branchen übergreifendes SAP- und Beratungs-Know-how. Unsere Kunden profitieren ganz besonders auch von den daraus entstehenden Synergien“.

Die easyWebScan®- Lösung ist Hardware unabhängig und bietet zahlreiche Customizing-Möglichkeiten – beispielsweise benutzerdefinierte Organisationseinheiten und Menüführung. Darüber hinaus ist das Gerätelayout anpassbar. Die standardisierten Anwendungen lassen sich mittels Applikationsparameter anpassen, die Aktivierung von User-Exits an die kundenindividuellen Anforderungen. Auch Wünsche an ein bedienerfreundliches Layout werden erfüllt, wie z.B. die Anpassung der Bildschirmgröße und Grafiken sowie flexible Anzeige- und Eingabefelder. Auch für IT-unerfahrene Werker sind die Anwendungen einfach und intuitiv zu bedienen.

Bei ihrer Entscheidung für easyWebScan® war für S&B ein wichtiges Kriterium, dass die Anwender ohne Schnittstellen in der vertrauten SAP-Umgebung arbeiten können. Einmal eingeführt, benötigt die ebenso stabile wie ausgereifte ParCon-Lösung darüber hinaus nur sehr wenig Administrationsaufwand. S&B Projektleiter Guido Rath erklärt: „Wenn jede Hardware so zuverlässig laufen würde wie ParCon easyWebScan®, dann wäre ich sehr glücklich.“

„Die Lösung läuft und läuft und läuft...“, freut sich Guido Rath.

### ParCon Consulting GmbH

ParCon ist Kompletthanbieter für SAP-Lösungen und innovativer Spezialist für SAP Add-on Lösungen. Schon früh hat sich ParCon auf das neue Modul SAP TM spezialisiert und ist Ramp-Up Partner für neue TM-Releases. Das Leistungsangebot umfasst neben der Anwendungsberatung, Systemintegration und Entwicklung kundenspezifischer Anwendungen auch leistungsstarke SAP Add-ons – zum Beispiel für die Mobile Datenerfassung, den Dokumentenworkflow, die Transport-, Ressourcen- oder Besuchstourenplanung.

Als SAP-Dienstleister berät und betreut ParCon seit 1997 renommierte Kunden aus unterschiedlichsten Branchen. Weitere Informationen unter [www.parcon-consulting.com](http://www.parcon-consulting.com)



COMING  
SOON!

eines für alle - alles in einem.

## Das Multi-Level Logistikportal für SAP



Das LogiX-Net Portal bietet Eines für Alle: Eine offene Logistik-Welt der Interaktion und Kommunikation, in der alle Beteiligten einer Lieferung die für sie relevanten Informationen der Supply Chain nutzen, kommunizieren und austauschen können. LogiX-Net ermöglicht alles in Einem: Durch die nahtlose Integration der ParCon Add-On Lösung easyTrack® für die Tourenplanung können in SAP geplante Sendungen direkt an das Portal übergeben werden. LogiX-Net bildet somit unter anderem die Plattform für eine lückenlose SAP/non-SAP Kommunikation entlang der Lieferkette.

Mehr Informationen unter [www.logix-net.info](http://www.logix-net.info)

be smart-add.

[www.parcon-consulting.com](http://www.parcon-consulting.com)



ParCon steigert die Effizienz Ihrer Geschäftsprozesse. Egal, ob Sie Komplettlösungen benötigen oder einzelne Bereiche optimieren wollen – wir sorgen für innovative Konzepte, die immer nahtlos in Ihre SAP-Landschaft eingebunden sind. Unsere Kunden im In- und Ausland vertrauen seit 1997 auf die branchenübergreifende Expertise, die Innovationskraft und die konsequente Kundenorientierung von ParCon als starkem Optimierungspartner.

# Verträge, Prozesse ... im SAP?

## Die treorbis EPI aus Hamburg löst die Problematik durch SAP „Add-ons“ im Kern

Verträge definieren – unbestreitbar – die Beziehungen und Absichten unseres Unternehmens mit Kunden, Lieferanten, Partnern und sonstigen Marktteilnehmern. Die Ergebnisse von Verhandlungen werden tausendfach schriftlich fixiert und unser langfristiger Erfolg ist oft eng verbunden mit der Einhaltung einzelner Vertrags-Bedingungen. Von der Entstehung eines Geschäfts bis zur Rechnungsprüfung begleiten Verträge jeden einzelnen Geschäftsvorfall in unserem Unternehmen.

Warum gelingt es also einigen Unternehmen das Management dieser betriebswirtschaftlichen bedeutenden Informationen zu beherrschen und anderen nicht? Antworten finden Sie hier ...

## Problem und Historie/Verträge vor dem PC-Zeitalter bis heute

Wer kennt es nicht – die vielen Fragen im täglichen Betrieb – wo ist der Vertrag mit der Firma x? Ist das Vertragsbudget schon ausgeschöpft? Hat z den Vertrag gekündigt und den Termin eingehalten? Entspricht die Rechnung (gerne bei Dauerschuldverhältnissen) den Vertragsbedingungen? Und die Liste dieser Fragen wird noch viel länger je mehr wir darüber nachdenken. Interessant ist auch, wie sehr sich diese Problematik in fast allen Geschäftsbereichen wiederholt. Antworten wie man dieses Problem in den Griff bekommt gibt es viele. Vertragsmanagement ist das am häufigsten genannte Zauberwort.

Aber was ist Vertragsmanagement und wie können wir es aus der Sicht der IT in unserem Unternehmen unterstützen? Ein kurzer Blick in die bisherige Unternehmenspraxis der Vergangenheit bis heute ist dabei hilfreich.

Das Dokument – der Vertrag – war und ist das zentrale Element im Vertragsmanagement. Vor Abschluss eines

Vertrages sind in jedem Unternehmen beliebig komplexe Prozesse zu durchlaufen, an deren Ende die abschließende Genehmigung und Unterschrift steht. Die Ablage des Vertrag-Dokuments wurde nach bestimmten Kriterien organisiert und die Kennzeichnung von Ordnern war der Schlüssel zum Wiederauffinden der Urkunde. Die Inhalte des Vertrages und einzelnen Bedingungen konnten dann im Papier-Dokument nachgeschlagen und die weiteren Schritte zur Überwachung während der Laufzeit veranlasst werden. Als die EDV begann die bisherige Praxis zu revolutionieren, änderte sich an der Papierablage – bis heute – kaum etwas (da Originale weiterhin aufbewahrt werden müssen). Lediglich bei guter Organisation der elektronischen Ablage, blieb einem der Weg in den Keller erspart. Das „Blättern“ im Dokument – wenn jetzt auch elektronisch – ist weiterhin Bestandteil der täglichen Arbeit. Der nächste IT unterstützte Evolutions-Schritt für das Vertragsmanagement – und in vielen Unternehmen bis heute immer noch das führende System in diesem Bereich – ist Excel. Verteilt über unterschiedliche Bereiche werden oft viele unterschiedliche Tabellen mit Informationen zu Verträgen und Rahmenbedingungen gepflegt, um einen schnelleren Zugriff auf Vertragsinhalte zu gewährleisten. Meistens erfolgt dann auch das Reporting für das Controlling/Management parallel aus dem Excel. Wer mehr aus der Richtung von DMS-Systemen sich dem Problem näherte, und die Vertragsinhalte als Attribut an das Dokument hing, konnte/kann zwar das Dokument schnell wieder auffinden, aber an ein strukturiertes betriebswirtschaftliches Reporting ist bei diesem Ansatz kaum zu denken und ein schwieriges und zeitaufwändiges Unterfangen. Zusätzlich komplex wird die Aufgabenstel-



lung, wenn – im z.B. SAP ERP System – ein Vertrag in vielen einzelnen Belegen (Bestellungen, Aufträge, Rechnungen,...) seine Spuren hinterlassen hat. Dazu kommt ein nicht ganz einfach zu lösendes Berechtigungs-Problem, da Vertragsdaten sehr sensible Daten sind, und die Erfassung von Vertragsinhalten eigentlich nur dezentral, bei den für den jeweiligen Vertrag verantwortlichen Mitarbeitern erfolgen kann.

Um die am Beginn gestellte Frage zu beantworten was Vertragsmanagement – abseits der juristischen und inhaltlichen Fragestellungen – eigentlich für ein Unternehmen ist und wie die IT sinnvoll unterstützen kann, ergeben sich daraus vier zentrale Handlungsfelder:

1. Prozess-Management, Lifecycle des Vertrages – (Entstehung, Genehmigung, Ablage, Abwicklung, Überwachung, Beendigung)
2. Dokumenten-Management (Ablage)
3. Vertrags-Daten-Management (Vertragsinhalte)
4. Vertrags-Controlling

### Lösungsansatz Vertragsmanagement mit und im SAP-ERP!

#### ■ Handlungsfelder: Vertrags-Daten-Management und Vertrags-Controlling

Um das Vertragsmanagement – durch die IT – optimal zu unterstützen müssen also vier zentrale Handlungsfelder betrachtet werden. Wie verbindet man diese, sehr unterschiedlichen Anforderungen, zu einer ganzheitlichen Lösung?

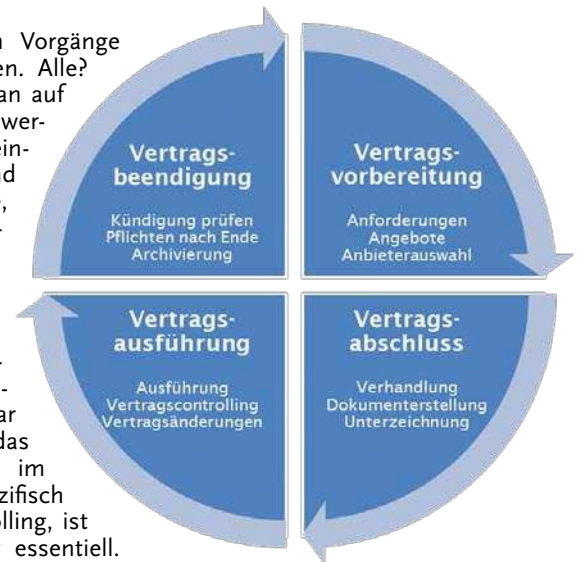
Die treorbis EPI (EPI steht für „Enterprise Process Integration“) wählt als langjähriger Partner der SAP einen Lösungsansatz, der diese heterogenen Herausforderungen im Kern lösen kann.

Grundlage und Basis bildet das SAP ERP System. Geschäftsvorfälle haben fast immer eine vertragliche Grundlage, selbst wenn diese nur mit gesetzlichen Regelungen und einer Bestellung im System abgebildet werden. Die vertraglich geregelten Geschäfte hinterlassen überall im SAP ERP System ihre Spuren. Gespeichert in Einzel-Belegen, verknüpft über den Belegfluss, wird jedes Geschäft gesetzeskonform dokumentiert. Verbucht wird es letztlich in der Kosten- und Leistungsrechnung zur Steuerung des Unternehmens, um es über die Organisation zu verteilen. Aus der Sicht der einzelnen Buchung ist damit die Grundlage geschaffen, alle betriebswirt-

schaftlich notwendigen Vorgänge sauber zu dokumentieren. Alle?

Im Prinzip ja. Wenn man auf Knopfdruck sicher auswerten könnte, welche einzelnen Buchungen und damit Geschäftsvorfälle, welchen Verträgen zuzuordnen wären. Dies ist aber nicht möglich, da die Dimension oder das Objekt *Vertrag*, nicht im SAP ERP System zentral integriert und allgemein als Beleg verfügbar vorhanden ist. Für das Vertragsmanagement im Allgemeinen und spezifisch für das Vertrags-Controlling, ist diese Verbindung aber essentiell.

Stellt man die Verbindung außerhalb des SAP ERP Systems her, führt dies zwangsläufig zu einem komplexen Stammdatendienst (sehr anschaulich bei der Abbildung des Vertrags-Controllings mit Excel), zu Berechtigungsproblemen und zu Medienbrüchen in der Prozess-Unterstützung. Deshalb verfolgt die treorbis EPI den Ansatz, ein zentrales Vertragsdaten-Repository im SAP ERP als eigenständigen Beleg zur Verfügung zu stellen. Die Aufgabe den Financial-Backbone SAP ERP um ein Vertragsdaten-Repository zu ergänzen, erfüllt bei dem Lösungsansatz der treorbis EPI dabei das SAP Add-on „CUNO“ der Firma Consono. CUNO ist bereits als Vertragsdaten-Repository etabliert und bei vielen namhaften Unternehmen im Einsatz (u.a. Otto-Group, DATEV, GEHE, KKH Allianz, UK Heidelberg,...). CUNO verknüpft den Vertrag (als SAP-Beleg) mit dem Belegfluss und den Organisationsdaten im SAP ERP. Damit ist die Basis hergestellt, um einerseits ein umfassendes vertragsbezogenes Reporting abzubilden. Sind z.B. die Leasingverträge im System, so wird die Frage nach den jährlichen Leasingkosten auf Knopfdruck beantwortet. Mit dem CUNO SAP BW-Content ist dann auch ein mehrdimensionales Reporting in Zeitreihen möglich. Ein großer Teil der Fragen mit Bezug zu Verträgen über Performance, Risk und Compliance, können also bereits beantwortet werden. Die Darstellung kann auch über ein zentrales browserbasiertes Cockpit, zielgruppenspezifisch erfolgen. Damit löst dieser treorbis EPI Ansatz, für die IT Unterstützung des Vertragsmanagements die Handlungsfelder Vertrags-Controlling und Vertrags-Daten-Management



**CUNO Cockpit**

Formulare CUNO

**Formulare**

- Projektanfrage
- Investitions
- Ressourcenmeldung

**CUNO**

- Vertrag anlesen
- Vertrag anzeigen
- Vertrag suchen

**BW Reports**

- Dashboard
- Kundenänderungen
- Kundenstern

**Zuletzt bearbeitete Akten**

- Akte
- Ressourcenmeldung Herr Lemke
- PROJEKTANTRAG D.Veiko Einbringung
- Ressourcenmeldung Daniela Blücha

**Meine Genehmigungen**

Akte	Beschreibung	Status
Ressourcenmeldung Herr Lemke	Herr Lemkes Projekt	aktiv
PROJEKTANTRAG D.Veiko Einbringung ER-Workflow	Developpe Freigabe Rahmen Vertrag mit	aktiv
PROJEKTANTRAG D.Veiko Einbringung ER-Workflow	Developpe Freigabe Linkaufstrategie UJ	aktiv
Ressourcenmeldung Daniela Blücha	d.veloppe Freigabe Ressourcenmeldung	aktiv
Ressourcenmeldung Frau Blücha	d.veloppe BeispielRessourcenanforderun	aktiv

**Zuletzt bearbeitete CUNO Verträge**

V-Nr	V-Bezeichnung	P-Bezeichnung
108	Demo CUNO Vertrag	treorbis EPI GmbH
109	DATEV Demo Vertrag	treorbis EPI GmbH
121	VHV Dienstleistungsvertragsseite 001	Grobi Software
118	VHV Beispiel DL-Vertrag	Grobi Software
120	Celestio Example Contract 2	Consono Consult

**Aktuelle CUNO Vertragsstermin**

V-Nr	V-Bezeichnung
100209	LVG-Ausschüttung Apothel
100226	test
100211	MHO - Wartung Software U
100214	MHO - Wartungsvertrag
100214	MHO - Wartungsvertrag

**Ressourcenmeldung Daniela Blücha (Ändern)**

Anzeigen <-> Ändern, Sichern, Akte auffrischen, Akte, Kopiert, Alle Knoten expandieren, Alle Knoten komprimieren

**Eigenschaften**

Ressourcenmeldung Daniela Blücha

Offen

**Baum**

Beschreibung	Seite	Klassifikation	Element	Role	Datum (geändert)	Uhrzeit (geändert)	Benutzer (angelegt)	Notiz zur Aufgabe
Übersichtprozess		OOB	Uhrzeit		20.09.2013	16:33:30	RKROHNN	
Beschaffungsprozess		OOB	In Arbeit		20.09.2013	16:33:45	RKROHNN	
Tabulumente & Korrespondenzen		OOB	Offen		04.09.2013	17:16:43	RKROHNN	
Finale Dokumente / Verträge		OOB	Offen		04.09.2013	17:16:43	RKROHNN	

(Vertragsinhalte) nachhaltig. Auch stehen bereits Funktionen der Terminüberwachung, Dokumentenablage (SAP ArchiveLink, DMS) – oder die Erzeugung von Folgebelegen aus den Verträgen – für die Prozessunterstützung bereit. Trotzdem sind die Handlungsfelder DMS und Prozessunterstützung – durch die reine Bereitstellung der Vertragsdaten – noch nicht abschließend gelöst.

#### ■ Handlungsfelder: Prozesse und Dokumentenmanagement

Prozesse im Vertragsmanagement sind stark geprägt durch die Kommunikation. An den heutigen Arbeitsplätzen hat sich das E-Mail Postfach als zentrales Werkzeug durchgesetzt. Fluch und Segen! Wer kennt nicht die Auswirkungen auf den täglichen Betrieb? Viele Vorgänge/Prozesse werden durch eine E-Mail gestartet, Versionen von Dokumenten an viele Beteiligte verschickt. Wenn diese Vorgänge noch weiter geleitet werden und täglich x neue gestartet werden, ist die Gefahr die Übersicht zu verlieren groß. Für das Vertragsmanagement ist eine geordnete Kommunikation, vor dem Hintergrund der Compliance und den damit verbundenen Risiken, enorm wichtig. Darüber hinaus sollen die Vertragsinhalte und deren Folgebelege (die im SAP ERP System und im SAP Add-on CUNO liegen) eingebunden werden. Welchen Ansatz der IT Unterstützung verfolgt die treorbis EPI in diesen Handlungsfeldern? Die Antwort ist einfach, aber technisch anspruchsvoll zu lösen. E-Mail Postfach und SAP ERP sind am Arbeitsplatz zu integrieren. Vorgänge, Prozesse, Dokumente, Akten müssen im direkten Zugriff des Einzelnen sein, aber gleichzeitig in der Organisation zentral im Zugriff bleiben. Ein Prozess, eine Vertragsversion und alle Vertragsinhalte für alle – die es dürfen – sichtbar, aber an „einer“ Stelle zentral abgelegt. Keine Doppelerfassung und kein Versions-Chaos.

Grundsätzlich gibt es also zwei Wege. Entweder ist das E-Mail-Postfach in die SAP ERP Arbeitsoberfläche oder das SAP ERP ist umgekehrt in das E-Mail-Postfach (z.B. Outlook) zu integrieren.

1. Prozesse im SAP ERP
2. Prozesse im E-Mail-Postfach

Die treorbis EPI bietet für beide Wege technische Lösungen an.

#### Prozesse-Abbildung im SAP ERP

Im Standard SAP ERP erfolgt die Einbindung des E-Mail-Postfachs über Vorgangs-, Vertrags- und ggf. Lieferanten/Kundenakten über das SAP Folder-Management. Vertrags-Genehmigungen, Freigaben können über den SAP Business Workplace abgebildet werden. Die Synchronisation der Vertragsdaten mit dem Vertrags-Repository erfolgt automatisch. Eine Vorerfassung von Vertragsdaten kann sowohl dezentral oder zentral in den Aktenstrukturen, oder auch webbasiert über Browsertransaktionen eingebunden erfolgen. Über das CUNO-Cockpit können zielgruppenspezifisch parallel Sichten auf die Prozesse, SAP ERP Belege oder das Reporting erfolgen. Auch Prozesse wie der Eingangsrechnungs-Workflow profitieren von der Integration des SAP CUNO Add-ons. Sind die Verträge und Vertragsdaten im SAP System kann z.B. die Eingangsrechnungsverarbeitung weiter optimiert laufen. Sachliche Rechnungsprüfer werden aus dem Vertrag automatisch einer Eingangsrechnung

zugeordnet. Rechnungen ohne Bestellbezug werden dem Vertrag zugewiesen, können automatisch kontrolliert oder manuell mit den Vertragsdaten und dem Vertragsdokument im direkten Zugriff geprüft werden.

#### Prozesse-Abbildung im E-Mail-Postfach

Bei dieser Variante werden über „d.3 smart outlook“ der d.velop AG DMS- und SAP-Funktionalitäten in den Outlook-Client integriert (die treorbis ist Gold-Partner von d.velop). Der Anwender kann nun die wichtigsten Aufgaben direkt aus einer Anwendung heraus erledigen:

- Archivierung von E-Mails zu einem Vertrag
- Suche nach Verträgen im DMS-System „d.3“ oder in SAP
- Anzeige der Lieferanten-Vertragsakte im DMS-System „d.3“ oder in SAP
- Start des Genehmigungsprozesses für einen Vertrag
- Start der Eingangsrechnungsprüfung für elektronische Rechnungen

Die Anwendungsszenarien lassen sich dabei beliebig über sogenannte „smartZones“ erweitern. Aus einem herkömmlichen E-Mail-Programm wird so die zentrale Informationsplattform für die unternehmensweiten Geschäftsprozesse. d.3 smart outlook ist daher zur ECM-Lösung des Jahres 2012 gewählt worden.

#### Fazit:

Durch geschickte Erweiterung des SAP ERP Systems mit SAP Add-ons, können komplexe Aufgabenstellungen ganzheitlich gelöst werden. Ein wesentlicher Baustein in der betrieblichen Realität, die Überwachung der Performance, Risiken und der Compliance von Verträgen, wird durch den treorbis EPI Lösungsansatz mit der Hilfe von SAP Add-ons am Kern nachhaltig gelöst.

Eine optimale IT Unterstützung von End-to-End Prozessen mit SAP ERP, erweitert um die richtigen SAP Add-ons für das Vertragsmanagement ist gewährleistet ... und die eingangs gestellte Frage ...

*Warum gelingt es also einigen Unternehmen das Management dieser betriebswirtschaftlichen bedeutenden Informationen zu beherrschen und anderen nicht? ... ist damit beantwortet.*



# SAP-Mobilität: die Ansprüche wachsen

Interview mit Christian Kamuf, Geschäftsführer der Mobisys Mobile Informationssysteme GmbH aus Walldorf ([www.mobisys.de](http://www.mobisys.de))

**Herr Kamuf, Sie sind Geschäftsführer bei Mobisys in Walldorf. Sie sind schon seit Jahrzehnten auf die mobile Datenerfassung unter SAP spezialisiert. Was müssen Unternehmen heute bedenken, wenn sie eine Lösung suchen, die Prozesse unter SAP mobil macht?**

**Christian Kamuf:** Generell achten Unternehmen natürlich sehr darauf, einen SAP-zertifizierten Partner zu wählen, dessen Technologie zukunftsorientiert und skalierbar ist. Der Anbieter sollte auf sehr gute Referenzen in verschiedensten Branchen verweisen können und eine breite internationale Installationsbasis haben. Die Technologie muss konform mit den IT-Sicherheitsrichtlinien sein.

**Ist die Unterstützung bestimmter Endgeräte ein Faktor bei der Wahl einer Lösung für mobile SAP-Prozesse?**

**CK:** Eigentlich ist das Gegenteil richtig. Heute verlangen Unternehmen von ihren mobilen Lösungen, dass sie beliebige Endgeräte unterstützen. Ob das Windows-Laptops und PCs sind, Android-Smartphones und -Tablets oder iPhone und iPad. Unser Kernprodukt, der MSB Mobisys Solution Builder, ist darum hardware-offen, vom Endgerät unabhängig. Unsere Lösung lässt sich mit einem stationären Windows-PC genauso gut benutzen wie mit einem iPhone – die MSB-Plattform stellt die Screens immer identisch dar. Die mobile Anwendung muss also auch nur ein Mal entwickelt werden und läuft dann bei Bedarf überall. Gleichzeitig beobachten wir bei der mobilen Datenerfassung einen Trend weg von Windows, hin zum günstigeren Android und iOS. Oft werden die Außendienst-Mitarbeiter vom Unternehmen dann mit personalisierten iPhones oder Android-Smartphones ausgerüstet. Auch darum werden nutzerfreundliche Oberflächen immer wichtiger. Wir investieren viel in User Interfaces. Textbasierte Screens wie früher – das geht heute gar nicht mehr. Nutzer haben zu Recht höhere Ansprüche.

**Welche Rolle spielen Kostenüberlegungen für die Kunden?**

**CK:** Das ist bei der Entscheidung immer ein Faktor. Kunden achten auch immer mehr auf die laufenden Kosten einer mobilen Lösung. Eine große Stärke unserer MSB-Plattform ist, dass wir ganz ohne Middleware und zusätzliche Server auskommen. Das macht den Betrieb günstig. Und dann braucht es nur SAP ABAP-Kenntnisse und das Anwenderunternehmen kann seine

mobile MSB-Anwendung selbst ganz einfach und schnell ergänzen oder sogar um völlig neue Prozesse erweitern. Die gesamte Prozesslogik wird beim MSB in ABAP abgebildet. First-Level-Support, Modifikation, Weiterentwicklung – mit dem MSB ist das für den Kunden wirklich einfach.

**Passiert es oft, dass Anwender ihre Lösung noch ausbauen?**

**CK:** Wissen Sie, mit mobilen Lösungen ist das so: der Appetit kommt beim Essen. Ein Unternehmen schafft die MSB-Plattform vielleicht für Datenerfassungsaufgaben in Produktion oder Logistik an und stellt dann fest: das ist so einfach und nützlich, damit kann ich ja noch viel mehr machen. Dann werden zum Beispiel Anforderungen aus Instandhaltung, Service Management oder sogar Human Resources mit dem MSB mobil. Tatsächlich gilt für 80 Prozent unserer Kunden, dass sie nach den positiven Erfahrungen aus ihrem ersten mobilen Projekt auch noch ganz andere Prozesse mit ihrer MSB-Plattform umsetzen.

**Ist Mobilität für manche Branchen interessanter als für andere?**

**CK:** Das kann man gar nicht sagen. Wir haben zwar viele Kunden aus dem Bereich Automotive, aber genauso setzen Nahrungsmittelhersteller den MSB ein, die Konsumgüterindustrie, Energieversorger, die Holzverarbeitende Industrie oder Healthcare-Unternehmen. Natürlich gibt es immer gewisse Unterschiede in den Abläufen. Ein Pharmahersteller etwa ist schon gesetzlich dazu verpflichtet, in seinen Prozessen immer für Rückverfolgbarkeit zu sorgen – was er mit dem MSB tut. Gerade weil die Anforderungen und Branchen so vielfältig sind, bieten wir immer mehr branchenspezifische Applikationen auf der MSB-Plattform, mit Ready-to-use-Standardtransaktionen. Das reduziert den Implementierungsaufwand und die mobile Lösung wird noch schneller produktiv.

**Stichwort Sicherheit: Ist das ein Thema auf dem Markt?**

**CK:** Unbedingt. Manche Kunden haben bei sich schon die WLAN-Nutzung verboten. Daher bietet der MSB parallel auch eine Offline-Lösung, die ein Arbeiten ohne direkte Verbindung zu SAP ermöglicht. Offline-Betrieb heißt übrigens auch: hohe Ausfallsicherheit am Endgerät. Wir bieten sogar eine „Sometimes-Connected“-Variante, die etwa bei Funklöchern und SAP-Downzeiten die Smartphone-App dynamisch zwischen Online- und Offline-Betrieb umschaltet. Zusätzlich unterstützen unsere mobilen Clients und Apps Connectivity-Produkte wie MobileIron oder SMP von SAP.



**mobisys**  
Mobile Informationssysteme GmbH  
D-69190 Walldorf  
E-Mail: [info@mobisys.de](mailto:info@mobisys.de)  
[www.mobisys.de](http://www.mobisys.de)

# Vorschau: E-3 Extra 2014



## März 2014: Big Data & Realtime Business

Ein E-3 Extra über die Trendthemen Business Intelligence, Big Data, Predictive Analytics, In-memory Computing und Data-Management, Realtime Business – Antworten in Echtzeit aus betriebswirtschaftlicher, organisatorischer und technischer Sicht. Inklusive der besten In-memory-Computing-Apps und Anwendungen aus der SAP-Community.



## Juni 2014: Mobile & Cloud Computing

Ein E-3 Extra über die zwei dominierenden IT-Themen aus organisatorischer und technischer Sicht: Mobile Device Management, App-Entwicklung und Verwaltung, BYOD (Bring your own Device), Hardware für Mobile Business Computing sowie vom Outsourcing zum Cloud Computing inklusive on-premise versus on-demand, SaaS (Software as a Service), SAP Business ByDesign, Hana Enterprise Cloud und SAP Business Suite als Cloud Computing.



## September 2014: Networked Economy, Logistik & Industrie 4.0

Ein E-3 Extra über die vernetzte Welt des Handels, Produktion und Logistik: E-Commerce, Internet der Dinge, Manufacturing Integration and Intelligence (MII), E-Marketplaces, Master Data Management, B2C/B2B-Commerce, von CIM zur Perfect Plant, Manufacturing Execution Systems (MES), Bestellmanagement und Transport.



## Dezember 2014: HW/SW-Add-ons für SAP-Systeme

In der SAP-Community gibt es ein fast unüberschaubares Angebot an ergänzender Hardware und Software: beginnend von Hand-Scanner für die Logistik sowie die Zutrittskontrolle für HR/HCM bis hin zu Hardware-Appliances für ein In-memory Computing. Zahlreiche Software-Add-ons ergänzen SAP-Standardfunktionen und Branchenlösungen.

## 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 Gmächl  
**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.