

# ~~E3~~ EXTRA

www.E-3.de ■ www.E-3.at ■ www.E-3.ch

Dezember 2013/Januar 2014

# SAP Business All-in-One

Branchenlösungen, HANA-Add-on und On-demand

## ZUERST BEGUTACHTEN, DANN ZAHLEN!

Das E-3 Magazin auf Tablets, Smartphones und im Web: Die ersten elf Seiten – vom Editorial bis hin zum legendären E-3 Comic – sowie die komplette Seitenübersicht im Kleinformat beziehen Sie kostenlos. Die Vollversion erhalten Sie durch Kauf einer Einzelausgabe oder eines Jahresabos.

## DER ELEKTRONISCHE VORSPRUNG

Das E-3 Magazin erscheint am letzten Montag des Vormonats, das gedruckte Heft liegt somit rechtzeitig zum Monatsbeginn auf Ihrem Schreibtisch. Die elektronische Ausgabe ist bereits fünf Tage vorher abrufbar. Dieser Informationsvorsprung zahlt sich für Ihren persönlichen Erfolg aus!

## FINDEN, LESEN, DRUCKEN

Die Volltextsuche ist übersichtlich sortiert, sowohl nach Seiten als auch nach Textausschnitt. Lesen am Bildschirm, am Tablet und Smartphone ist aufgrund der automatischen Zoomfunktion sehr einfach. Über die Web-Anwendung können Teile des Magazins oder die gesamte Ausgabe als PDF geladen und gedruckt und mit anderen geteilt werden.

## ARCHIVIEREN, VERTEILEN, ARBEITEN

Das E-3 Magazin ist ein Bildungsmedium mit technischen, organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Nachrichten für die SAP®-Community.

Die elektronische E-3 Ausgabe ermöglicht das Archivieren, Verteilen und Drucken von Seiten. Somit lässt sich Wissen teilen und das nächste Meeting optimal vorbereiten.

*(Eine kommerzielle Nutzung der PDFs in Form von Sonderdrucken, allgemeinen Downloads etc. ist aufgrund des Copyrights und der E-3 Lizenz nicht möglich. Anfragen bitte an den E-3 Verlag B4Bmedia.net AG, +49/89/2102840, [www.b4bmedia.net](http://www.b4bmedia.net))*

## EINMAL ZAHLEN – ALLE PLATTFORMEN

Egal auf welcher Plattform Sie das E-3 Magazin gekauft haben, die Leseberechtigung kann auf jedes iOS- und Android-Gerät übertragen werden. Nach einer einmaligen Registrierung ist auch das Lesen am PC inklusive Druck und Download möglich.



# DIE NEUE APP FÜR iOS UND ANDROID



[www.e-3.de](http://www.e-3.de)



All-in-One-Branchenlösungen versus Hana-Plattform-Denken



Peter M. Färbing,  
Chefredakteur  
E-3 Magazin

# Alles bleibt besser

Wenig Reaktionen gab es in der SAP-Partnerlandschaft auf dieses E-3 Extra SAP Business All-in-One. Erfolgsmeldungen von Partnern gibt es wie Sand am Meer. Stimmen diese Meldungen auch? Stimmt der Pressejubiläum mit der gelebten Praxis überein?

**E**in Ruck geht durch die SAP-Community. Der oberste Technologieguru des ERP-Konzerns hat den Branchenlösungen und Geschäftsprozessen eine Abfuhr erteilt. Das in Software customized Wissen über Betriebswirtschaft stand vierzig Jahre unangefochten an der Spitze der SAP'schen Handlungsmaxime. SAP Chief Technology Officer Vishal Sikka erklärte diesen Herbst aber den Plattform-Gedanken zur treibenden und entscheidenden Kraft. Naturgemäß meinte er damit die Hana-Plattform, die zukünftig das ganze SAP-Universum tragen muss.

Hana soll eine Innovation sein. Es soll Informatiker geben, die sich für Hana begeistern. Glaubt man aber den Analysten von Gartner, dann sind weltweit die CIOs anderer Meinung: Der Einfluss auf die zukünftige Gestaltung einer IT-Landschaft ist aus Richtung SAP sehr gering. In den vergangenen zehn Jahren soll er sogar höher gewesen sein. Trotz Hana und anderer SAP-Innovationen schrumpft laut der CIO-Umfrage von Gartner der technologische Einfluss von SAP: Die Analysten von Gartner haben weltweit die CIOs nach deren Perspektive hinsichtlich Informationstechnologie befragt. Welche IT-Firma hat in den vergangenen zehn Jahren und will in den kommenden zehn Jahren die IT-Landschaft am meisten beeinflussen? Kurz gesagt: Wer hat das Zeug zum Megatrend? Gartner bekam mehr als 2000 Antworten aus 36 Industrien und 41 Ländern. Für SAP ist es ein desaströses Ergebnis! Die Wirkung von Hana außerhalb von Walldorf und Palo Alto, USA, scheint gegen null zu gehen. Hana kann eine gute In-memory-Datenbank sein. Intern ist die ganze SAP in eine Hana-Euphorie abgetaucht. Extern bewirkt die Innovation von SAP-Mitgründer Hasso Plattner und CTO Vishal Sikka kaum etwas.

Was könnten die Ursachen dafür sein? Selbst die Gartner-Analysten loben die technische Innovation einer Hana-Datenbank. Allgemein könnte man formulieren, der IT-Markt ist noch nicht reif für diese Innovation, das greift aber zu kurz. Wahrscheinlicher ist es hausgemacht: SAP versucht viel zu viel in zu kurzer Zeit zu erreichen, und wenn etwas erreicht wurde, wird es traditionell sehr schlecht kommuniziert und vermarktet. An den Produkten Oracle, IBM DB2 und Microsoft SQL Server hat die SAP-Community erfahren, wie lange es dauert, marktreife und robuste Versionen zu schaffen. Selbst technologische DB-Nischenaufgaben wie die Numa-Fähigkeit brauchen Jahre der Entwicklung. SAP will die Community immer wieder glauben machen, dass

im eigenen Haus alles im Jahreszyklus von einer SAP TechEd zur anderen gelöst wird. Eine drei Jahre alte Datenbank mit vollkommen neuen Konzepten soll jetzt schon SAP-Business-Suite-fähig sein? Hier haben die meisten CIOs ganz natürliche Zweifel. In Summe soll es zum Jahresende weltweit 25 SAP-Bestandskunden geben, die Teile der Suite auf Hana operativ laufen haben. Eine sehr bescheidene Zahl, wenn man den Aussagen der SAP glaubt, dass es sich mit Suite on Hana um ein strategisches Produkt handelt. Bei SAP selbst läuft seit etwa einem halben Jahr CRM auf Hana und seit wenigen Wochen ERP. Über eine komplette, operative Installation der Business Suite auf Hana ist in der SAP-Community nichts bekannt. Die Gartner-Analysten raten somit auch zur Zurückhaltung und genauen Beobachtung der SAP-Referenz-Szene. Die nach außen gerichtete Wirkung der Innovation „Hana“ ist weitgehend ausgeblieben, was insbesondere schmerzlich sein dürfte, weil das Produkt selbst nun schon seit mehr als drei Jahren am Markt ist. Aus einer allgemeinen CIO-Perspektive dürfte somit SAP weder mit Hana noch anderen Innovationen den IT-Markt beeindrucken. Ganz im Gegenteil: Die Bedeutung der Einflussnahme sinkt laut Gartner von fünf Prozentpunkten für die vergangenen zehn Jahre auf nur noch zwei Prozentpunkte und ist damit am niedrigsten von allen bewerteten IT-Firmen (siehe Seite 22 dieser Ausgabe).

„Alles bleibt besser“ bedeutet, dass naturgemäß die SAP-Partner-Community weiterhin auf die bewährten betriebswirtschaftlichen Branchenlösungen setzen wird. Die Bedeutung von All-in-One ist unzweifelhaft vorhanden. SAP hingegen sieht seine Zukunft auf Basis der Hana-Plattform, was ein riskantes Spiel ist, weil es das Alleinstellungsmerkmal von SAP korrumpiert: Mit All-in-One und der ERP-Kompetenz sind SAP und die Partner Weltmarktführer. Als Plattform-Anbieter ist SAP einer unter vielen. Bleibt zu hoffen, dass zukünftig die SAP-Partner wieder verstärkt die Vorzüge der All-in-One-Plattform kommunizieren: Tu Gutes und rede darüber!

Peter M. Färbing  
Chefredakteur E-3 Magazin



## SAP ERP Branchen-Ausprägung für den Technischen Großhandel mit FIS/wws®

Die passende Ware zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu haben, ist für den Handel der kritische Erfolgsfaktor. Warenwirtschaftssysteme für den Technischen Großhandel müssen deshalb in erster Linie in der Lage sein, das Management der Warenverfügbarkeit und -verteilung zu optimieren. Dies umfasst die Planung von wirtschaftlichen Warenverfügbarkeiten, die Steuerung von Warenströmen sowie eine effiziente Auftragsabwicklung. Keine leichte Aufgabe. Die FIS GmbH nimmt sich ihr an: mit ihrem Branchentemplate für die Warenwirtschaft im Technischen Großhandel und weiteren Zusatzmodulen zur Optimierung entscheidender Geschäftsprozesse.

Um den Anforderungen des Technischen Großhandels gerecht zu werden, hat die FIS GmbH – SAP Gold Partner und Full-Service-Anbieter rund um SAP – im SAP Operations insbesondere den Vertrieb (SD) und die Materialwirtschaft (MM) optimiert und ergänzt. Das Ergebnis heißt FIS/wws®. Die Warenwirtschaftslösung für den Technischen Großhandel wird seit 1996 permanent weiterentwickelt und aktuell von mehr als 20 000 SAP-Usern aus unterschiedlichen Subbranchen des Technischen Großhandels genutzt. In der Region D-A-CH ist das SAP-Systemhaus aus Süddeutschland mit seinem Branchentemplate bereits Marktführer, fünfzehn weitere Sprachversionen stehen für den weltweiten Einsatz bereit.

### Entwicklung aus Kundensicht

Ein Grund für die andauernd positive Resonanz am Markt: FIS hat ihre Branchenlösung gemeinsam mit ihren Kunden entwickelt. So sind zahlreiche, perfekt auf die Anforderungen der Branche abgestimmte Zusatzfunktionen zum SAP-Standard entstanden: Kernprozesse und etliche Funktionen, wie Standardauftrag, Barverkauf, Thekengeschäft, Retourenmanagement und vieles mehr, sind in FIS/wws® bereits branchengerecht vordefiniert. Auch Organisationsstrukturen – Verkaufsorganisationen, Einkaufsgruppen, Verkaufswege etc. – werden mit FIS/wws® ausgeliefert und direkt eingespielt. Beides gemeinsam bewirkt eine drastische Reduzierung von sowohl Projektaufwand als auch Projektlaufzeit. So lassen sich Einführungsprojekte schnell, kostengünstig und damit risikofrei realisieren. Der Kunde profitiert damit direkt von Vorzügen eines Branchentemplates.

### Prozesse aus ganzheitlicher Perspektive

FIS/wws® optimiert alle Kernprozesse entlang der Procure-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozesskette. Die Basis für effiziente Prozesse liegt dabei jedoch in einem oft übersehenen Element: den Stammdaten. Der Großhandel sieht sich mit häufigen Preis- und Konditionsänderungen in einem permanent wachsenden Artikelstamm sowie dauernden Änderungen von

Produktspezifikationen etc. konfrontiert. Dabei findet die notwendige Massenpflege der Daten im SAP-Standard direkt „am offenen Herzen“ des SAP-Systems statt – eine so langwierige wie fehleranfällige Prozedur. Das integrierte Massenpflege-Tool des Zusatzmoduls FIS/mpm® ermöglicht hingegen, Stammdaten dezentral und automatisiert auch in großer Menge komfortabel und zeitsparend zu bearbeiten. Die Bearbeitung findet sicher in einem gesonderten Datenraum statt, die neu angelegten oder überarbeiteten Daten überträgt die FIS-Software anschließend wieder zurück in die Standard-SAP-Tabellen. Das Ergebnis sind konsistentere Stammdaten – die Basis für effiziente Prozesse, fundierte unternehmerische Entscheidungen und die langfristige Spannensicherung des Großhändlers.

Auch das branchentypisch hohe Belegvolumen bremst Prozesse im Handel regelmäßig aus. So sind es zum Beispiel Lieferantenrechnungen in täglich großer Zahl, die einer zeitraubenden manuellen Prüfung bedürfen. Das Zusatzmodul FIS/edc® automatisiert diesen Vorgang. Per Scanverfahren werden papierbasierte Dokumente in SAP überführt. FIS/edc® gleicht Rechnungspositionen mit den in SAP hinterlegten Stammdaten ab. Ein manuelles Eingreifen wird nur erforderlich, wenn Abweichungen vom Soll erkannt werden. Dies ist aufgrund der selbstlernenden Architektur mit jedem Arbeitsschritt seltener der Fall: Ein Großteil aller Rechnungen kann nach kurzer Zeit „dunkel“, d. h. ohne manuellen Eingriff verbucht werden.

Der Großhandel stellt eine Reihe ganz eigener Anforderungen. Eine stete Quelle für neue Herausforderungen bleibt dabei der Kunde. Ein aktueller Trend zeigt sich etwa darin, Einkäufe unabhängig von Öffnungszeiten des stationären Handels zu tätigen. Branchengrößen wie Richter+Frenzel und die Tobler Haustechnik AG haben dies erkannt. Mit Lösungen für mobile Endgeräte und Online-Shops auf Basis von FIS/eSales® folgen diese ganz dem Gedanken des Multi-Channel-Vertriebs und erwirtschaften auf diesem Weg schon heute rund 25% ihres Umsatzes – Tendenz steigend.

[www.fis-gmbh.de](http://www.fis-gmbh.de)



Sycor: Wir geben IT ein Gesicht!

# SAP-Branchenlösungen für fertigende Mittelständler

Für den fertigen Mittelstand: Sycor sorgt mit acht SAP Business All-in-One-Lösungen für durchgehende horizontale Prozessunterstützung und mit eigenentwickelten Add-ons für die vertikale Durchschlagskraft der ERP-Lösungen.

**S**AP Business All-in-One-Lösungen führen sämtliche Unternehmensbereiche nahtlos zusammen und schaffen durchgängige, vereinheitlichte Geschäftsprozesse: vom Finanzmanagement über Produktentwicklung, Beschaffung, Fertigung, Logistik und Vertrieb bis zum Kundenservice. Unternehmensweite Reports, sowie die Integration der Finanz- und Kundenauftragsinformationen sorgen in Echtzeit für Transparenz, fundierte Entscheidungen und die Lokalisierung des Optimierungspotentials.

## Perfekte Lösungen für den fertigen Mittelstand

Unsere SAP Business All-in-One-Lösungen für den fertigen Mittelstand sind darüber hinaus vor allem eines: mit unserem fundierten Branchen-, Prozess- und IT-Know-how aus 15 Jahren Erfahrung perfekt angepasst. Denn wir haben den Standardfunktionsumfang der Lösungen mit dem Blick für den Gesamtprozess und die wichtigen Details um die Schlüsselprozesse fertiger Unternehmen ergänzt. Neben der durchgängigen Abbildung aller horizontalen Prozesse spielen die Branchenlösungen ihre größten Stärken bei der Unterstützung der komplexen Fertigungsprozesse mit komfortablen Funktionen für die Planung und Steuerung aus.

## Sycor SAP Business All-in-One-Branchenlösungen

- Sycor.Plastics – für die Kunststoffindustrie
- Sycor.Metal – für die Metallindustrie
- Sycor.Automotive – für Automobilzulieferer
- Sycor.Medical – für Medizinproduktehersteller
- Sycor.Surface – für die Oberflächentechnik
- Sycor.Variants – für Variantenfertiger
- Sycor.Manufacturing – für die Fertigungsindustrie
- Sycor.Engineering – für Maschinen- und Werkzeugbauer

Das Gesamtpaket aus Best Practices zur Umsetzung bewährter Geschäftsprozesse und der branchenspezifischen Vorkonfiguration sorgt für vergleichsweise kurze Implementierungszeiten und einen überschaubaren Kostenrahmen, da

komplexe, teure Systemanpassungen entfallen können. Allerdings bringen die Branchenlösungen die nötige Flexibilität und Skalierbarkeit mit, um auf individuelle Besonderheiten des Unternehmens einzugehen und mit zukünftigen Entwicklungen Schritt zu halten.

## Sycor Add-ons für mehr Effizienz und vertikale Prozessunterstützung:

- Sycor.ProductionCockpit (PPS-System)
- Sycor.OrderCockpit (Vertriebsprozessoptimierung)
- Sycor.MES (Manufacturing Execution System)
- Sycor.MobiDel (Lösungen zur mobilen Datenerfassung)
- Sycor.BI (Business Intelligence)

## Produktionsplanung und -steuerung

Das Sycor.ProductionCockpit (SPC) ist die zentrale, komfortable Plattform für die vielschichtige Produktionsplanung und -steuerung. Mit dem SPC meistern Mitarbeiter in der Arbeitsvorbereitung und Produktionsplanung die gleichzeitigen Forderungen nach geringen Durchlaufzeiten, Termineinhaltung sowie Optimierung der Kapazitätsauslastung, der Rüstkosten und der Bestandssituation. Bei der Erstellung des Produktionsplans werden vorhandenes Material, Liefertermine, verfügbare Arbeitskräfte und Maschinen-Kapazitäten sowie die Engpassresource Spezial-Werkzeuge über die integrierte Werkzeugverwaltung mit einbezogen. Auftragsnetze können komplett integriert werden. Zusätzlich liefert das SPC direkten Zugriff auf Kundenaufträge, die aktuelle Bedarfs- und Bestandssituation und über die integrierte Fertigungssteuerung den Status-Abfrage laufender Produktionen. So kennen Mitarbeiter – abteilungsübergreifend – die aktuelle Lage und können jederzeit umdisponieren. Umfangreiche Alert-Funktionen sorgen für zeitnahe Reaktionen in der Produktion.

**SYCOR GmbH**

Dr. Steffen Gremler  
Mitglied der Geschäftsleitung

Telefon: +49 (0) 551 490 2530  
Telefax: +49 (0) 551 490 2140  
E-Mail: [steffen.gremler@sycor.de](mailto:steffen.gremler@sycor.de)  
Online: [www.sycor.de/fertigungsindustrie](http://www.sycor.de/fertigungsindustrie)

 **sycor**<sup>®</sup>  
Wir geben IT ein Gesicht

# Individualsoftwareentwicklung und Outsourcing in Banken – Paradigmenwandel und Erfolgskriterien



Banken jeder Größenordnung stehen aktuell vor großen Herausforderungen – Themen wie die Erfüllung regulatorischer Anforderungen, Margendruck durch niedrige Zinsen oder zunehmender Wettbewerb verbunden mit der Schwierigkeit, differenzierungsfähige und verständliche Produkte zu entwickeln und zu vermarkten sind nur ein kleiner Ausschnitt. Zukunftsfähige und innovative Geschäftsprozesse sind gefragt. Dabei hat die IT das höchste Potenzial die Prozesse zu optimieren wie die Lünendonk-Trendstudie „Zukunft der Banken 2020“<sup>1</sup> belegt. Und wenn es um die IT geht, greifen Banken im Rahmen von Outsourcing vermehrt auf die Unterstützung von spezialisierten IT-Dienstleistern zurück.

**T**rotz des zu beobachtenden Trends hin zum Einsatz von Standardsoftware ist es für Banken – deren „Produktionsmittel“ im Wesentlichen die IT-Systeme sind – in allen Bereichen erfolgskritisch, die Standardsoftware<sup>2</sup> einzigartig zu nutzen oder zu ergänzen beziehungsweise zu erweitern. Dies gilt in erster Linie für die Kernprozesse, die für die Differenzierung im Wettbewerb maßgebend sind. Diese Kernprozesse unterscheiden sich von Bank zu Bank je nach Geschäftsmodell und -feld deutlich; so könnte zum Beispiel die hochautomatisierte Verwaltung des Lebenszyklus von Baufinanzierungen ebenso im Vordergrund stehen wie einer auf den Zuwachs von jungen Neukunden ausgerichteter Social-Media-Vertriebsprozess für Girokonten.

Parallel lässt sich beobachten, dass immer mehr Banken IT-Aufgaben oder Teile davon an Dienstleistungspartner übertragen. So ergaben beispielsweise jüngste Analysen von Pierre Audoin Consultants (PAC), dass Banken in Deutschland im Jahr 2013 allein für anwendungsbezogene IT-Dienstleistungen, sogenannte Application Management Services, knapp 1,5 Milliarden Euro ausgeben werden – Tendenz steigend<sup>3</sup>. Laut der Lünendonk-Trendstudie „Zukunft der Banken 2020“ stehen bei den Banken

die Prozessoptimierung und Prozessinnovationen an oberster Stelle als Themen für die Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister<sup>4</sup>. Die damit verbundene große Bedeutung der übertragenen Aufgabenstellungen erhöht dabei beträchtlich die Erwartungshaltung an Kompetenz und Professionalität der beauftragten Dienstleister.

Während in der Anfangszeit von ERP-Systemen wie SAP die Konzeption und teilweise auch die Umsetzung von Erweiterungen, Eigenentwicklungen und Anpassungen von IT-Systemen hausintern üblich waren, sind diese Aufgaben heute größtenteils an externe Dienstleister vergeben. Dadurch entsteht für die internen Mitarbeiter häufig die Herausforderung, Prozesse zu steuern, für die sie über keine eigene Umsetzungserfahrung verfügen.

Die Erwartungshaltung der Zuständigen in den Banken verschiebt sich daher (zu Recht) von einem Outsourcing der reinen „Erstellung“ von Software auf der Basis eines fertigen Konzepts hin zu einem vollständigen Prozess, bei dem sich der Leistungsumfang des Dienstleisters vom Problemverständnis bis hin zur qualitätsgesicherten Software erstreckt.

1: Lünendonk-Trendstudie „Zukunft der Banken 2020 – Trends, Technologien, Geschäftsmodelle“, Seite 16

2: Lünendonk-Trendstudie „Zukunft der Banken 2020 – Trends, Technologien, Geschäftsmodelle“, Seite 25 ff

3: Pierre Audoin Consultants (PAC)-Trendstudie „SAP-Anwendungsmanagement in Banken im Spannungsfeld von Make or Buy“, Seite 9

4: Lünendonk-Trendstudie „Zukunft der Banken 2020 – Trends, Technologien, Geschäftsmodelle“, Seite 32 und Management Summary Seite 5

Insbesondere der Anspruch an die gelieferte Qualität befindet sich im Wandel von „lauffähiger und nur noch zu testender Software“ hin zu „vollständig qualitätsgesicherte Software“. Damit obliegt es dem Dienstleister, einen möglichst vollständigen und für die Bank nachvollziehbaren Beweis der Qualität zu erbringen.

Dabei sind die hohen Erwartungen der Banken an das Gesamtergebnis nur dann erfüllbar, wenn die gesamte Lieferkette bestehend aus interner IT und externem Dienstleister – ggf. auch mehreren externen Dienstleistern – ein gemeinsames Leistungsversprechen abgibt und trägt.

Obgleich es kein Patentrezept gibt, lassen sich doch eine Reihe von Kriterien nennen, an denen sich eine langfristige und erfolgreiche Partnerschaft orientieren sollte:

- Die Zuständigkeiten und Leistungsbestandteile der Partner sollten insbesondere für die Phase der Qualitätssicherung explizit und unmissverständlich im Auftrag festgelegt werden.

- Das Verständnis für die zusätzlich erbrachte Leistung und die dadurch entstehenden (im Vergleich zur reinen Softwareentwicklung höheren) Kosten muss durch das explizite Festlegen des Leistungsumfangs und das Differenzieren der Kostenpositionen zwischen Softwareerstellung und Qualitätssicherung erzeugt werden.
- Auf Seiten des Dienstleisters sollten Mitarbeiter mit hoher konzeptioneller Kompetenz zum Einsatz kommen.
- Auf Seiten des Kunden sollten Mitarbeiter mit hoher Steuerungskompetenz den Dienstleister ergänzen.
- Bank und Dienstleister sollten beide zeitlich und personell zu gleichen Teilen in die Initialisierungsphase als Ausgangsbasis des späteren Erfolgs investieren.

Auch in Zeiten wachsender Bedeutung von Standardsoftware bleibt deren einzigartige Nutzung beziehungsweise Erweiterung durch Individualsoftware ein entscheidendes Differenzierungsmerkmal für alle Banken. Um hier in der vom Markt geforderten Geschwindigkeit erfolgreich zu sein, bedarf es eines gemeinsamen Verständnisses der Outsourcing-Punkte und eines partnerschaftlichen Modells, das nicht auf der bloßen Verlagerung von Risiken zu fixen Kosten basiert. Das partnerschaftliche Verständnis der Zusammenarbeit ist dabei weitaus wichtiger für den Erfolg als die Leistung einzelner Beteiligten, da es im Falle von kritischen Themen ein proaktives und kooperatives Handeln erlaubt.



### Expertise von innobis

innobis ist seit langer Zeit im Markt der Individualsoftwareentwicklung im SAP-Bereich tätig mit den Schwerpunkten AddOns (z.B. Automatisierung von Kreditprozessen), Integration von Prozessen über Systemgrenzen hinweg sowie Application Management.

### Trendstudie 2013 zum Thema SAP-Anwendungsmanagement

Bei Interesse an einem kostenfreien Exemplar der Trendstudie 2013 „SAP-Anwendungsmanagement in Banken im Spannungsfeld von Make or Buy“ kontaktieren Sie gern Alexandra Osmani, Ansprechpartnerin für Public Relations bei innobis ([a.osmani@innobis.de](mailto:a.osmani@innobis.de)).

„Unsere Marktbeobachtung ist, dass die aktuelle Entwicklung auf Seiten der Banken und Dienstleister ein Umdenken beziehungsweise Loslösen von einem lange Zeit selbstverständlichen Rollenmodell erfordert. Beide Partner stehen aus unserer Sicht vor wesentlichen Herausforderungen. So schafft das Outsourcing von bislang internen IT-Aufgaben auf Bankseite Fakten, die operativ tätige oder neue Mitarbeiter zu Prozess-Managern machen, häufig ohne dass Erfahrung in der Führung externer Dienstleister vorhanden ist. Auf Seiten des Dienstleisters existieren vermehrt gerade bei langjährigen Beratern gefestigte Gedankenmodelle von der Zusammenarbeit mit Kunden, die teilweise nicht mehr den (neuen) Erwartungshaltungen an die Aufgabenverteilung entsprechen und bei unzureichender Kommunikation zu Missverständnissen führen können.“

Arne Schultz, Leiter Development & Integration Services bei der innobis AG.

# Vorschau: E-3 Extra 2014



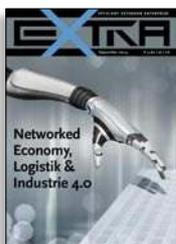
## März 2014: Big Data & Realtime Business

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):

Robert Korec  
Tel.: +49 (0) 89 / 210284-20  
robert.korec@b4bmedia.net

### Marketing & Anzeigenverkauf:

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

Mattias Feldner und Martin Gmächl  
**Druck:** alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,  
64295 Darmstadt, Tel.: +49 (0) 6151 / 8601-0  
**Mediadaten 2013:** www.e-3.de

### 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

die SAP-Szene in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des 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, NetWeaver 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.

© Copyright 2013 by B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige ERP-Community-Monatsmagazin für